



Universidad Nacional Mayor de San Marcos

Universidad del Perú. Decana de América

Facultad de Ciencias Administrativas

**Escuela Académico Profesional de Administración de Negocios
Internacionales**

El método integrado de la negociación como propuesta de solución al conflicto Israelí-Palestino

TESIS

**Para optar el Título Profesional de Licenciado en Administración
de Negocios Internacionales**

AUTOR

Jairo Emilio ROMERO CALDERÓN

Lima, Perú

2016



Reconocimiento - No Comercial - Compartir Igual - Sin restricciones adicionales

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>

Usted puede distribuir, remezclar, retocar, y crear a partir del documento original de modo no comercial, siempre y cuando se dé crédito al autor del documento y se licencien las nuevas creaciones bajo las mismas condiciones. No se permite aplicar términos legales o medidas tecnológicas que restrinjan legalmente a otros a hacer cualquier cosa que permita esta licencia.

Referencia bibliográfica

Romero, J. (2016). *El método integrado de la negociación como propuesta de solución al conflicto Israelí-Palestino*. [Tesis de pregrado, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Facultad de Ciencias Administrativas, Escuela Académico Profesional de Administración de Negocios Internacionales]. Repositorio institucional Cybertesis UNMSM.



UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACION
DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

ACBSP

Acta de Sustentación de Tesis

Para Optar el Título Profesional de Licenciado en
Administración de Negocios Internacionales

Lima, 03 de marzo de 2016

En la Ciudad Universitaria, siendo las 11:00 horas y reunido el Jurado integrado por los siguientes profesores:

Presidente	:	Dr. Enrique Javier Cornejo Ramírez
Miembro	:	Econ.Gino Oscar Navincopa Flores
Miembro	:	Econ.Eco. Ruben Velarde Flores
Miembro	:	Sr. Henry Jishar Velarde García

Para evaluar el proceso de Titulación Profesional de la Bachiller en Administración de Negocios Internacionales

JAIRO EMILIO ROMERO CALDERÓN

Habiéndose llevado a cabo la evaluación correspondiente, el Jurado acuerda conceder el calificativo de: Aprobada por Unanimidad a la Sustentación de Tesis Titulada "El Método Integrado de la Negociación como propuesta de Solución al Conflicto Israelí-Palestino", de acuerdo a la Legislación Universitaria y a la Documentación Sustentatoria que se acredita, en mérito de lo cual, el Jurado Examinador le declara por unanimidad Apto para que se le otorgue el Título Profesional de:

Apto – No Apto

**Licenciado en Administración de Negocios
Internacionales**



UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACION
DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

ACBSP
ANEXO 1
2016

Acta de Sustentación de Tesis

Para Optar el Título Profesional de Licenciado en
Administración de Negocios Internacionales

Conforme a las Disposiciones Legales vigentes, siendo las 13:00 horas se levanta la sesión y en fe de lo cual, firman la presente:

Dr. Enrique Javier Cornejo Ramírez
Presidente

Econ. Gino Oscar Navincopa Flores
Miembro

Econ. Ruben Antonio Velarde Flores
Miembro

Mgtr. Henry Jishar Velarde García
Miembro

A mi mamá Ana María por enseñarme el real valor de la vida.

A mi papá José Emilio por enseñarme con ejemplos que toda situación complicada se puede superar.

A mi hermano Leonardo por su fortaleza hacia la vida.

Agradecimientos

A la Universidad Nacional Mayor de San Marcos por formarme como profesional y entregarme su riqueza histórica y cultural.

Al Dr. Enrique Cornejo por enseñarme a soñar y a construir un mundo mejor en el que no existe un camino, si no que este se hace día a día al andarlo.

Al Mg. Octavio Chon por brindarme sus conocimientos en materia de metodología y tesis, y por mostrarme la pasión por la investigación.

Al Sr. Ehud Moshé Eitam embajador de Israel y al Sr. Walid Ibrahim Muaqqat embajador de Palestina por su cordialidad para aceptar ser entrevistados.

Resumen

Los conflictos se acentúan cada vez más en el mundo, si bien es cierto no son conflictos de gran magnitud comparados con la primera o segunda guerra mundial, son conflictos que nos competen a todos, sobre todo, a la sociedad civil quienes deben a través de sus centros de investigación -como las universidades- velar por un clima de paz mundial al ser el mundo el hogar de todos.

Es así que la presente tesis plantea como hipótesis general una propuesta de paz al conflicto entre Israel y Palestina a través del Método integrado de la negociación que es la conjunción de los dos métodos más eficaces de la negociación: el método de Harvard y el método Emocional. A partir del método integrado, se examina y analiza el impacto de su aplicación en las negociaciones entre Israel y Egipto (1978) y Perú y Ecuador (1998).

Luego, con el transcurrir de los cinco capítulos de la tesis, se sumerge en el tema con el fin de comprenderlo mejor y hallar el nexo que permita comprobar las relaciones entre la propuesta de paz y más comercio y turismo internacional para las partes del conflicto. Asimismo, se comprende que los temas a tratar en la propuesta de paz deben ser cuatro: las fronteras, los refugiados, los asentamientos humanos, y Jerusalén; y que los representantes formales de las naciones tienen posiciones disímiles, pero intereses encontrados que son en los que se debe trabajar para llegar a la solución.

El resultado de la tesis es la constatación de las hipótesis planteadas, ya que si es posible una propuesta de paz y esta genera más comercio y turismo internacional, lo que devendría en mayores ingresos a los países que deben ser utilizados en generar más bienestar en sus respectivas poblaciones, sin olvidar que las pueblos obtendrán mejor calidad de vida de muchas maneras como por ejemplo el no tener latente el pensamiento de un posible ataque.

Abstract

Conflicts are increasing around the world, although they are not conflicts of great magnitude compared with the first or second world wars, what is true is that conflicts concern all of us, especially, civil society who must ensure a climate of world peace through its research centers-such as the universities-since the world is our home.

Then, this thesis presents a general hypothesis based on the peace proposal to the conflict between Israel and Palestine through the integrated method of negotiation that is the conjunction of the two most effective methods of negotiation: the principled negotiation (Method of Harvard) and the emotional method. The impact of the integrated method's application is broken up and analyzed in the negotiations between Israel and Egypt (1978) and Peru and Ecuador (1998).

Moreover, with the development of the five chapters of the thesis, it is immersed in the subject in order to get a better understand and find the connection that verifies the relationship between the proposal of peace and more international trade and tourism for the parties to the conflict. Also, it is understood that the issues addressed in the peace proposal must be four: borders, refugees, settlements and Jerusalem; and that formal representatives of nations have different positions, but similar interests that are where we must work to reach a solution.

The result of the thesis is the verification of the hypotheses since a peace proposal is possible and this generates more international trade and tourism, which would become in higher incomes for the countries to be used to generate more wealth in their populations, without forgetting that the people will get better quality of life in many ways such as not having latent thought of a possible attack.

Índice general

DEDICATORIA	0
AGRADECIMIENTOS	2
RESUMEN	3
ABSTRACT	4
ÍNDICE GENERAL	5
ÍNDICE DE FIGURAS	10
INTRODUCCIÓN	13
CAPÍTULO 1	15
PROBLEMÁTICA	15
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	15
1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	18
1.2.1 <i>Formulación del problema principal</i>	18
1.2.2 <i>Formulación de los problemas específicos</i>	18
1.3 JUSTIFICACIÓN	19
1.4 LIMITACIONES A LA INVESTIGACIÓN	21
1.5 OBJETIVOS	22
1.5.1 <i>Objetivo general</i>	22
1.5.2 <i>Objetivos específicos</i>	22
CAPÍTULO 2	23
MARCO REFERENCIAL	23
2.1 MARCO CONTEXTUAL	23
2.1.1 <i>Perú-Ecuador</i>	23

2.1.1.1 Contexto del enfrentamiento	23
2.1.1.2 Actores	26
2.1.1.3 Método Integrado.....	27
2.1.1.4. Opciones y Solución del conflicto.....	32
2.1.1.5 Consecuencias.....	33
2.1.2 Egipto-Israel.....	43
2.1.2.1 Contexto del enfrentamiento	43
2.1.2.2 Actores	46
2.1.2.3 Método Integrado.....	47
2.1.2.4 Opciones y Solución al conflicto.....	55
2.1.2.5 Consecuencias.....	57
2.2 MARCO TEÓRICO.....	64
2.2.1 Negociación	64
2.2.2 Tipos de Negociación	64
2.2.3 Enfoques de la Negociación.....	65
2.2.4 Métodos de la Negociación	67
2.2.4.1 Método de la Negociación según principios desarrollados.....	67
2.2.4.2 Método Emocional.....	70
CAPÍTULO 3.....	72
HIPÓTESIS Y VARIABLES.....	72
3.1 HIPÓTESIS GENERAL	72
3.2 HIPÓTESIS ESPECÍFICA.....	72
3.3 IDENTIFICACIÓN DE VARIABLES	72
3.4 OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.....	73
3.4.1 Indicador de la variable independiente de la hipótesis general	73
3.4.2 Indicador de la Variable dependiente de la hipótesis general.....	73
3.4.3 Indicador de la variable independiente de la hipótesis específica 1	74

3.4.4 Indicador de la variable dependiente de hipótesis específica 1.....	74
3.4.5 Indicador de la variable independiente de hipótesis específica 2.....	74
3.4.6 Indicador de la variable dependiente de hipótesis específica 2.....	74
3.5 MATRIZ DE CONSISTENCIA.....	75
CAPÍTULO 4.....	79
METODOLOGÍA.....	79
4.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN	79
4.2 DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	79
4.3 UNIDAD DE ANÁLISIS.....	79
4.4 SELECCIÓN DE LA MUESTRA.....	80
4.5 TÉCNICA DE RECOLECCIÓN DE DATOS	80
4.5.1 Fuente primaria	80
4.5.2 Fuente secundaria	80
CAPÍTULO 5.....	81
RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	81
5.1 CONTEXTO DEL ENFRENTAMIENTO.....	81
5.1.1 Origen de la Guerra Israelí-Palestina.....	84
5.1.2 Creación del Estado judío.....	86
5.1.3 Primera Guerra Árabe-Israelí (1948-1949)	87
5.1.4 La guerra de los 6 días (1967).....	88
5.1.5 Guerra de Yom Kippur	88
5.1.6 Primera Intifada (1987-1993)	89
5.1.7 Acuerdos de Oslo (1993).....	89
5.1.8 Segunda intifada (2000-2005).....	91
5.1.9 Conflicto de Gaza (2008-2009).....	91

5.1.10 Operación pilar defensivo (2012)	92
5.1.11 Conflicto entre Israel y Palestina (2014)	92
5.1.12 Situación actual.....	92
5.2 ACTORES	94
5.2.1 Principales.....	94
5.2.1.1 Israel.....	94
5.2.1.2 Palestina	95
5.2.2 Actor Secundario.....	95
5.2.2.1 Estados Unidos.....	95
5.3 PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS*	96
5.3.1 Planteamiento y resultados por pregunta de entrevista.....	96
5.3.2 Prueba de hipótesis	108
5.3.2.1 Hipótesis general	108
5.3.2.2 Hipótesis específicas	110
CONCLUSIONES.....	116
REFERENCIAS	118
ANEXOS	126
ANEXO I. MAPAS	126
A. Mapa del Mandato Británico de Palestina (1923)	126
B. Mapa de la región Palestina (1946)	127
ANEXO II. FORMATO DE ENTREVISTA A EMBAJADORES	128
ANEXO III. INTERCAMBIO COMERCIAL.....	136
A. Intercambio comercial Jordania-Israel.....	136
ANEXO IV. TURISMO INTERNACIONAL	137
A. Turismo internacional Egipto.....	137
B. Turismo internacional Israel	137

<i>C. Turismo internacional Perú.....</i>	<i>138</i>
<i>D. Turismo internacional Ecuador.....</i>	<i>138</i>
ANEXO V. TABLA DE SIMILITUD DE CASOS.....	139
GLOSARIO	141

Índice de figuras

FIGURA 1. POSICIÓN PERÚ-ECUADOR SEGÚN MÉTODO DE HARVARD	28
FIGURA 2. INTERESES PERÚ-ECUADOR SEGÚN MÉTODO DE HARVARD.....	28
FIGURA 3. ZONAS DE INTERÉS SEGÚN HARVARD.....	29
FIGURA 4. ZONAS DE INTERÉS EMOCIONAL.....	31
FIGURA 5. PRESIDENTE DE ECUADOR Y PRESIDENTE DE PERÚ DIALOGANDO EN PRO DE LA PAZ	32
FIGURA 6. INTERCAMBIO COMERCIAL PERÚ-ECUADOR	34
FIGURA 7. BALANZA COMERCIAL PERÚ-ECUADOR	35
FIGURA 8. TURISMO ENTRE PERÚ-ECUADOR	39
FIGURA 9. SALDO MIGRATORIO ENTRE PERÚ Y ECUADOR.....	40
FIGURA 10. POSICIÓN EGIPTO-ISRAEL EN EL TEMA 1 SEGÚN MÉTODO DE HARVARD.....	48
FIGURA 11. POSICIÓN EGIPTO-ISRAEL EN EL TEMA 2 SEGÚN MÉTODO DE HARVARD.....	48
FIGURA 12. POSICIÓN EGIPTO-ISRAEL EN EL TEMA 3 SEGÚN MÉTODO DE HARVARD.....	49
FIGURA 13. POSICIÓN EGIPTO-ISRAEL EN EL TEMA 4 SEGÚN MÉTODO DE HARVARD.....	49
FIGURA 14. INTERESES EGIPTO-ISRAEL EN EL TEMA 1 SEGÚN MÉTODO DE HARVARD.....	50
FIGURA 15. INTERESES EGIPTO-ISRAEL EN EL TEMA 2 SEGÚN MÉTODO DE HARVARD.....	50
FIGURA 16. INTERESES EGIPTO-ISRAEL EN EL TEMA 3 SEGÚN MÉTODO DE HARVARD.....	51
FIGURA 17. INTERESES EGIPTO-ISRAEL EN EL TEMA 4 SEGÚN MÉTODO DE HARVARD.....	51
FIGURA 18. ZONAS DE INTERÉS SEGÚN HARVARD	52
FIGURA 19. ZONAS DE INTERÉS EMOCIONAL SEGÚN HARVARD	54
FIGURA 20. INTERCAMBIO COMERCIAL EGIPTO-ISRAEL.....	58
FIGURA 21. BALANZA COMERCIAL EGIPTO-ISRAEL.....	59
FIGURA 22. SEPARAR LOS PROBLEMAS DE LOS INTERESES	68
FIGURA 23. POSICIONES E INTERESES.....	69
FIGURA 24. PLAN DE DIVISIÓN DE MEDIO ORIENTE EN LOS ACUERDOS DE SYKES-PICOT	82
FIGURA 25. PLAN DE LA ONU PARA DIVIDIR A LA REGIÓN PALESTINA.....	86

FIGURA 26. MAPA DE LA REGIÓN PALESTINA DESPUÉS DE LA PRIMERA GUERRA ÁRABE-PALESTINA.....	87
FIGURA 27. TERRITORIO OCUPADO POR ISRAEL DESPUÉS DE LA GUERRA DE LOS SEIS DÍAS.....	88
FIGURA 28. ACUERDOS DE PAZ CON ISRAEL.....	90
FIGURA 29. SITUACIÓN ACTUAL DEL TERRITORIO PALESTINO (2012)	93
FIGURA 30. MEJOR MÉTODO PARA ALCANZAR LA PAZ	96
FIGURA 31. OPTIMISMO HACIA ALCANZAR LA PAZ.....	96
FIGURA 32. FACTIBILIDAD DEL MÉTODO DE HARVARD Y EL MÉTODO EMOCIONAL	97
FIGURA 33. TEMAS A NEGOCIAR ENTRE ISRAEL Y PALESTINA.....	98
FIGURA 34. MASIN (MEJOR ACUERDO SIN NEGOCIACIÓN) DE ISRAEL Y PALESTINA.....	99
FIGURA 35. PERCEPCIÓN DE MEJORÍA DE ISRAEL Y PALESTINA CON RESPECTO A LA PAZ	99
FIGURA 36. POSICIÓN CON RESPECTO A FRONTERAS	100
FIGURA 37. POSICIÓN CON RESPECTO A REFUGIADOS.....	101
FIGURA 38. POSICIÓN CON RESPECTO A ASENTAMIENTOS HUMANOS (AA.HH).....	102
FIGURA 39. POSICIÓN CON RESPECTO A JERUSALÉN.....	103
FIGURA 40. ESTADO PALESTINO DESMILITARIZADO	103
FIGURA 41. ACEPTACIÓN DE ESTADOS UNIDOS COMO POSIBLE MEDIADOR.....	104
FIGURA 42. EVALUACIÓN DE ESTADOS UNIDOS COMO POSIBLE MEDIADOR.....	105
FIGURA 43. PUNTOS DE INTERÉS EMOCIONAL COMPARTIDOS.....	105
FIGURA 44. RELACIÓN ENTRE EL ACUERDO DE PAZ Y LAS EXPORTACIONES.....	106
FIGURA 45. RELACIÓN ENTRE EL ACUERDO DE PAZ Y LAS IMPORTACIONES	106
FIGURA 46. RELACIÓN ENTRE EL ACUERDO DE PAZ Y EL ARRIBO DE TURISTAS INTERNACIONALES	107
FIGURA 47. PROCESO DE RECONCILIACIÓN DESPUÉS DE LA PAZ.....	107
FIGURA 48. INTERCAMBIO COMERCIAL ENTRE ISRAEL-PALESTINA	111
FIGURA 49. TURISMO INTERNACIONAL EN ISRAEL	113
FIGURA 50. TURISMO INTERNACIONAL EN PALESTINA.....	114
FIGURA 51. MAPA DEL MANDATO BRITÁNICO DE PALESTINA (1923)	126

FIGURA 52. MAPA DE LA REGIÓN PALESTINA (1946).....	127
FIGURA 53. INTERCAMBIO COMERCIAL ISRAEL-JORDANIA.....	136
FIGURA 54. TURISMO INTERNACIONAL EN EGIPTO	137
FIGURA 55. TURISMO INTERNACIONAL EN ISRAEL	137
FIGURA 56. TURISMO INTERNACIONAL EN PERÚ.....	138
FIGURA 57. TURISMO INTERNACIONAL EN ECUADOR	138
FIGURA 58. TABLA DE SIMILITUD DE CASOS	139

INTRODUCCIÓN

La presente tesis basada en la negociación como eje principal se encarga de explicarla razón de la importancia de la negociación en este mundo cada vez más conflictivo en el cual las soluciones deben ser encontradas buscando las mejores alternativas posibles en beneficio de las partes. Es así que se inició la travesía de investigar una negociación, como la de Israel-Palestina, sumamente intrincada, pero no por eso imposible de concretar acuerdos. A continuación, se muestra como se organizó la tesis:

En el capítulo 1, se plantea el problema motivo de la investigación. Luego, con base en ello se formula la pregunta principal y las preguntas específicas a responder en esta tesis. Se agrega que en la justificación (punto 1.3) se expresa las motivaciones que catalizaron a la investigación.

En el capítulo 2, se detalla el marco contextual y el marco teórico. Primero, el marco contextual es desagregado en dos conflictos: Perú-Ecuador y Egipto-Israel. Entonces, se procede a analizar estos casos bajo la perspectiva de la negociación fundamentada en los métodos de Harvard y emocional los cuales son los caminos más eficaces para llegar a una solución. Así también, se examina la resolución y las consecuencias del post-conflicto. Segundo, el marco teórico otorga la base de los métodos de negociación ya mencionados antes con el fin de entender mejor el tópico a tratar.

El capítulo 3 detalla las hipótesis, variables e indicadores de la investigación, estas son la columna vertebral del estudio. Al final, son resumidas para el mejor entendimiento y organización en una matriz de consistencia.

En el capítulo 4, que se titula metodología, se procede a describir el tipo y diseño de investigación así como la unidad de análisis y la técnica empleada para el recojo de la información.

El capítulo 5 desarrolla las preguntas respondidas por la unidad de análisis con el fin de generar data de fuente primaria para la sustentación de las preguntas formuladas en la matriz de consistencia. Esta información es sistematizada y presentada didácticamente. Luego, en el punto 5.3 (planteamiento y análisis de resultados) se responde a la hipótesis general y específicas.

Después del capítulo 5, se redactan las conclusiones de la tesis; se agrega los anexos donde aparecen los mapas y las figuras adicionales, el formato de entrevista estructurada; y el glosario indica la desambiguación de los términos escritos en el texto.

Para concluir, se hace énfasis en que esta investigación coadyuva a otras investigaciones referidas al tema con el fin de generar soluciones propositivas y efectivas. Así también, al ser este un tópico de interés mundial se debe seguir indagando desde diferentes disciplinas y perspectivas como históricamente lo ha venido haciendo San Marcos la cual debe estar siempre a la vanguardia produciendo conocimiento para la mejora de la sociedad no solo nacional sino también internacional. Es deber como alumnos de esta casa investigar y-como está representado en nuestro escudo- siempre “ir más allá”.

Jairo Emilio Romero Calderón (JERC)

CAPÍTULO 1

PROBLEMÁTICA

1.1 Planteamiento del problema

El mundo ha vivido intensamente muchos conflictos que en su momento parecían ser interminables, entre ellos, podemos citar el conflicto entre Perú y Ecuador en 1998 y el conflicto entre Israel y Egipto en 1978. Como se sabe, cada uno de estos conflictos fue superado de alguna forma, claro está, dejando muchas pérdidas humanas y materiales. Si se analiza brevemente cada uno de estos enfrentamientos, la paz fue posible, a pesar de haberse estancado por períodos de tiempo.

En Sudamérica, el conflicto entre Perú y Ecuador se remonta a 1802 cuando se declara la Real cédula del mismo año por la corona de España donde se devuelve los territorios de Tumbes, Jaén y Maynas al Perú. Luego, en 1830, la Gran Colombia, conformada por Colombia, Venezuela, Panamá y Ecuador, reclama para sí los terrenos de Tumbes, Jaén y Maynas. Tiempo después con el nacimiento de Ecuador como estado en 1830, el conflicto se acentúa llegando a ocurrir cuatro guerras desde aquella época: la guerra de 1858, la guerra de 1941, el conflicto del Falso Paquisha en 1981 y la guerra del Cenepa en 1995. Es decir, fueron cerca de 196 años de entrapamiento y discordia entre las naciones vecinas donde se vivía tensamente en las zonas de frontera limitando el desarrollo en esos territorios. Es así que parecía no haber solución palpable a la vista de los pueblos hermanos hasta que se llegó a un tratado de paz definitivo en 1998 el cual utilizó como medio a la negociación, específicamente, a la mezcla del método de Harvard y el método emocional (véase punto 2.1.1 Perú-Ecuador para mayor detalle) generando una propuesta de paz factible para ambas partes.

Así como en Sudamérica, en el medio oriente, región marcada por el conflicto constante, también se solucionó la guerra entre Egipto e Israel apelando como medio de solución a la negociación a través del método de Harvard y el método emocional en sinergia (véase el punto 2.1.2 Egipto-Israel) empleados ambos en las negociaciones de Camp David en 1978. Se menciona que este fue el primer tratado de paz de Israel después de que se declarara como nación libre e independiente en 1948 bajo mandato expreso de las Naciones Unidas y después de haber luchado contra las naciones árabes en la guerra de 1948, la crisis del canal de Suez en 1956, la guerra de los 6 días en 1967 y la guerra de Yom Kippur en 1973.

Estos dos conflictos mencionados líneas arriba son ejemplo práctico de que la paz a través de la negociación si es posible en las diferencias entre naciones, pueblos, etnias, etc. por más que haya pasado mucho tiempo sin resolverse y por más que se piense que no habrá solución tomando como medio y no como fin a la negociación.

Como se sabe las negociaciones son únicas debido al contexto en qué se desarrollan, es por eso que no se puede extrapolar los factores que inician una negociación específicamente, si bien es cierto existen algunas causas tales como un acercamiento emocional entre las partes, la obligación de negociar bajo presión de un tercer país, el fin de una guerra interna, etc. estas no pueden ser generalizadas para todas las negociaciones. Asimismo, el gurú de la negociación William Ury asevera que el conflicto es una industria creciente (Ury, 3 de Diciembre de 2009). Esta afirmación se puede constatar fácilmente al ver ejemplos actuales de conflictos que parecen interminables tales como las Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia (F.A.R.C) contra el estado Colombiano, la Guerra civil en Ucrania (pro Rusia vs pro Unión Europea), la guerra contra el narcotráfico en México, la guerra civil en Siria, el conflicto armado en Nigeria, la guerra entre Israel y Palestina, entre otros.

De las disputas que se acaban de mencionar, no cabe duda que el conflicto Israelí-Palestino es uno de los más emblemáticos por tener hasta ahora una duración aproximada de 67 años y miles de vidas fenecidas tanto de militares como de civiles en ambos lados. Así pues, se hace una breve descripción del conflicto israelí-palestino la cual será ampliada en el punto 5.1 contexto del enfrentamiento (Capítulo 5-Resultados y discusión). Esta guerra se inició en 1948 cuando se crea el estado de Israel en la región Palestina proclamado por Ben Gurion y apoyado por la Organización de Naciones Unidas (ONU) que argumentó criterios bíblicos e históricos para su ubicación. Después de este hecho, los países vecinos (Jordania, Egipto, Líbano, Siria) se negaron a aceptar la localización de Israel lo que trajo consigo la declaración de guerra y consecuentemente los enfrentamientos. Luego, Israel resultaba siempre vencedor por lo que en vez de reducir su territorio, este se expandía cada vez más invadiendo a las naciones vecinas y, lamentablemente, generando más discordia y rencor en ellas. Es en este contexto, que la guerra en la región Palestina se torna sangrienta e interminable y, en consecuencia, se pensó que no habrían soluciones a los enfrentamientos originados en esa parte del mundo; sin embargo, se vislumbró una luz en las negociaciones de Camp David (1978) cuando se llegó a un acuerdo definitivo de paz entre Egipto e Israel a través de Estados Unidos como mediador.

Así, el mundo se paralizó y volvió a tener fe en la paz; sin embargo, solo un capítulo de la historia se habría cerrado porque no se consiguió la paz entre Israel y Palestina. Además, esta negociación lleva consigo muchos capítulos muy difíciles de entender, pues las negociaciones de paz han sido muchas y ninguna con buen resultado, ya que aquí las posiciones tienen un arraigo muy profundo, pues para algunos-postura que esta investigación no comparte-no solo se discute de territorios, sino también de Legitimidad Santa y religiosa: como si Dios tuviera preferidos en este mundo.

Actualmente, el problema de la paz entre Israel y Palestina se encuentra en la fase que describimos en el párrafo anterior, es decir, existen intentos de lograr la paz, pero hasta ahora nunca se han puesto de acuerdo en temas sustanciales para el logro de la misma. Ante esta situación, académicos, investigadores y negociadores del mundo han volcado sus esfuerzos hacia diferentes propuestas de paz para la guerra israelí-palestina.

Por lo antes expuesto, es crucial comprender las causas fundamentales del conflicto para, en base a ello, proponer una solución integral en consenso con todas las partes involucradas en el asunto, es decir, apelar a la negociación como medio de diálogo constante.

1.2 Formulación del problema

1.2.1 Formulación del problema principal

¿El método emocional y el método de Harvard en conjunto basados en los casos de Perú-Ecuador (1998) y Egipto-Israel (1978) generan una propuesta de paz a las naciones de Israel y Palestina?

1.2.2 Formulación de los problemas específicos

a) ¿El método de Harvard y el método emocional en conjunto basados en los casos de Perú-Ecuador (1998) y Egipto-Israel (1978) generan una propuesta de paz que llevada a cabo produce mayor comercio exterior para las naciones de Israel y Palestina?

b) ¿El método de Harvard y el método emocional en conjunto basados en los casos de Perú-Ecuador (1998) y Egipto-Israel (1978) generan una propuesta de paz que llevada a cabo produce mayor flujo de turismo para las naciones de Israel y Palestina?

1.3 Justificación

La negociación es definida como el proceso de intercambio de información con el fin de llegar a un acuerdo. Entonces, se puede argumentar que la negociación está presente en todas las relaciones humanas donde haya conflicto desde los más simples como cuando un joven pide permiso a sus padres para ir a un evento social un fin de semana hasta los más complejos como una guerra de muchos años. Es en esta misma línea que se enuncia que las negociaciones moldean nuestra vida; por ejemplo, si no se llega a un acuerdo entre una pareja de esposos, se produce una discusión y hasta una separación; si no se llega a un acuerdo entre el sindicato unitario de trabajadores en la educación del Perú (SUTEP) y el gobierno, se produce una huelga que perjudica a los estudiantes; si no se llega a un acuerdo entre países, estos podrían iniciar una guerra en detrimento de sus pueblos, etc.

Debido a la continuidad con que las personas se enfrentan a constantes negociaciones-la mayoría de veces sin saberlo-es de suma importancia entender el proceso de la negociación y, a la vez, encaminar el proceso hacia un resultado positivo para las partes involucradas en la negociación. Así pues, la negociación es vital en todo ámbito: amoroso, familiar, laboral, comercial, internacional, etc. En esta investigación, se aborda la negociación referida al ámbito internacional y, específicamente, enfocada a la negociación israelí-palestina. Esta investigación es significativa, ya que indaga en los antecedentes del conflicto israelí-palestino con el objetivo de entender y comprender la causa real de la guerra y así, a partir

de ello, generar una propuesta de paz basada en el “Método Integrado” demostrando así que la paz si es un agente de mejora no solo social, sino económica.

Además, esta investigación es trascendental para el comercio internacional, ya que la guerra vivida por varias décadas en la región del Cercano Oriente ha traído consigo altas cifras de pobreza y falta de desarrollo económico; por ejemplo, durante la segunda Intifada (Palestina vs Israel) que estalla en septiembre de 2000 y toma como punto más álgido el año 2001, se sabe que el PBI de Palestina, según el Palestinian Central Bureau of Statistics (PCBS), fue de -7.5 y -35 por ciento respectivamente mientras que el PBI de Israel, según el Banco Mundial, cayó de 8.9 en el año 2000 a 0.2 en el año 2001. Se agrega que el turismo también se ve afectado debido a la menor llegada de turistas en ambas naciones, se puede citar cifras oficiales del PCBS que aseveran que el porcentaje de ocupancia de habitaciones descendió de 33.5 a 9.2 por ciento en el periodo 2000-2001 en Palestina.

De no lograrse una solución al conflicto, seguirán incrementándose las estadísticas negativas en ambas naciones; por ejemplo, según UNICEF en Gaza (territorio perteneciente a Palestina) tan solo durante el 2014, 54 000 niños quedaron sin hogar, murieron 540 niños y más de 3 370 quedaron heridos (2014, párr. 6). Por el lado de Israel fallecieron 63 personas que pudieron ser muchos más si no fuese por su sistema antimisiles (El Mercurio, 2014, párr.1). Así también, los israelíes viven en un estado de alerta constante, pues solo tienen entre 40 y 60 segundos aproximadamente para refugiarse cuando les lanzan los misiles (América Noticias, 2014, párr.1). Según la ONU, más de 6000 misiles fueron lanzados por los palestinos a Israel durante el 2014 (United Nations Human Rights, 2014). Como se aprecia, el panorama es preocupante y sombrío de no empezar a tomar acciones en pro de la paz.

Por otro lado, el lograr proponer una solución en consenso que integre a las dos partes no solo traería prosperidad a las naciones involucradas sino que estas se verían beneficiadas debido al incremento del flujo de inversiones extranjeras directas, incremento de sus balanzas comerciales, mayor recepción de turismo, mayor crecimiento de su producto bruto interno (PBI), entre otros. En consecuencia, la calidad de vida de los pobladores de ambas naciones se elevaría lo que conllevaría a lograr poco a poco el máximo objetivo de la economía: “el bienestar general”. Y se demostraría una vez más que todos los conflictos, por más enrevesados que parezcan, siempre tienen una solución que debe ser buscada con paciencia, criterio y, sobre todo, apelando a la creatividad para mirar el problema desde una perspectiva distinta.

1.4 Limitaciones a la investigación

A continuación, se muestra las principales limitaciones a la presente investigación:

1. La negociación es subjetiva, pues cada caso que se presenta es único debido al contexto en que se desenvuelve y las personas en el proceso de negociación. Así también, la negociación es objetiva, ya que existen elementos en común; por ejemplo, la aplicación del método de Harvard y el método emocional en conjunto, que se pueden abstraer para generar opciones objetivas en la negociación.
2. Al desarrollar los casos de negociación; por ejemplo, Perú-Ecuador (1998) y Egipto-Israel (1978) no se puede tomar en cuenta todos los aspectos involucrados en el conflicto, pues si no esta investigación sería muy enrevesada de plasmar. Lo que se pretende es abstraer los puntos más importantes que generan la solución.
3. La explicación anterior también se traslada a la parte histórica de la presente tesis debido a que se busca adentrarse en las partes más vitales de los conflictos (Perú-Ecuador, Israel-Egipto y Palestina-Israel) que ayuden a entenderlo y de ninguna manera se busca centrarse en la historia de los mismos, si no en la negociación.

4. La falta de recursos económicos para viajar a los países involucrados en la negociación (Israel y Palestina) con el fin de contactarse con los altos mandos-tomadores de decisiones-de cada estado y consultarse su opinión respecto del tema.
5. Falta de recursos económicos para realizar una encuesta a nivel nacional en Israel y Palestina preguntando por los aspectos más importantes de paz y así saber la opinión de las pobladores nativos.

1.5 Objetivos

1.5.1 Objetivo general

Formular una propuesta de paz al conflicto Israelí-Palestino a través del método emocional y el método de Harvard basados en los casos Perú-Ecuador (1998) y Egipto-Israel (1978).

1.5.2 Objetivos específicos

- a) Demostrar el incremento de flujos de comercio exterior entre Israel y Palestina basados en los casos resueltos de Perú-Ecuador (1998) y Egipto-Israel (1978) que usaron el método de Harvard y el método Emocional en conjunto.
- b) Verificar el incremento de flujos de turismo en Israel y Palestina basados en los casos resueltos de Perú-Ecuador (1998) y Egipto-Israel (1978) que usaron el método de Harvard y el método Emocional en conjunto.

CAPÍTULO 2

MARCO REFERENCIAL

2.1 Marco Contextual

En este sub-punto de la investigación se analiza dos negociaciones internacionales las cuales utilizaron la suma del método de Harvard y el método emocional (Método Integrado de la negociación) para resolver el conflicto y llegar a la paz. Asimismo, se indaga acerca de la situación previa a la resolución del conflicto y las consecuencias que esta trajo consigo. Como ya se mencionó, la intención no es centrarse en la historia de los conflictos, sino en abstraer los puntos más importantes para demostrar la eficacia del método de Harvard y el método emocional.

Se agrega también que estos casos son utilizados para el peso que se le asigna a la proyección de comercio exterior y turismo entre Israel y Palestina debido a la similitud de ellos en cuanto a política de migración, apertura comercial, fronteras y regionalización, vale decir el contexto en el que se desarrollan y resuelven las disputas (véase anexo V).

2.1.1 Perú-Ecuador

2.1.1.1 Contexto del enfrentamiento

El problema limítrofe entre Perú y Ecuador se remonta a inicios del siglo XIX siendo este el conflicto que más tiempo llevó en resolverse en la región sudamericana, esto es, cerca de 200 años. Específicamente, ocurre en 1802 que es cuando se dicta la Real Cédula por Carlos IV el cual devuelve los territorios de Tumbes, Jaén y Maynas al virreinato del Perú. Cabe resaltar que estos tres territorios siempre pertenecieron al Perú, pero fueron cedidos a la audiencia de Quito por un tiempo hasta que se dictó la Real cédula de 1802.

Luego, Ecuador nace como estado en 1830 y reclama para sí en 1841 los territorios de Jaén y Maynas que no tuvo mayor eco en la región, pues no hubo ningún reclamo formal ni mucho menos la amenaza de una guerra hasta que en 1856, Ecuador otorga territorios peruanos- claro está considerándolos suyos- al Reino Unido como parte de una deuda que tenía con la nación europea. Esta atribución del estado ecuatoriano hizo que se desencadenara el primer enfrentamiento entre Perú y Ecuador en el año 1858 que culmina a favor del Perú y trae como consecuencia la firma del tratado de Mapasingue en el cual Ecuador acepta los límites de la Real cédula de 1802. Sin embargo, a los dos años de firmado el tratado, Ecuador lo desconoce produciendo tensiones en la zona y varias negociaciones sin éxito alguno.

Es de esa manera que se llega a la guerra de 1941 siendo presidentes Manuel Prado Ugarteche (Perú) y Carlos Arroyo del Río (Ecuador). Al siguiente año de la disputa se firma el tratado de paz en Río de Janeiro siendo garantes del mismo Argentina, Chile, Brasil y Estados Unidos. Entre los puntos más importantes a destacar del Protocolo de Río de Janeiro se resaltan los siguientes:

- Se demarca la frontera definitiva entre Perú y Ecuador.

- Los cuatro garantes (Chile, Argentina, Brasil y Estados Unidos) tienen un rol activo hasta que se termine de demarcar las fronteras entre las naciones en disputa (artículo 5).

- Cualquier desacuerdo o inconveniente que ocurra será resuelto entre Perú y Ecuador bajo la intermediación de las naciones garantes (artículo 7).

Lamentablemente, cuando se inició la demarcación en el territorio propiamente dicho hubo un inconveniente al momento de delimitar los 78 km de la Cordillera del Cóndor que faltaban para cerrar completamente la frontera (Bruce St. John, 1998, p. 80). Esto es, la línea que se había delimitado en el papel del tratado de Río de Janeiro no coincidía con la realidad

geográfica. Así, Ecuador se valió de este argumento para desconocer todo el tratado de 1942 en la década del 60 a través del presidente José María Velasco, entonces volvieron la desconfianza y el temor a las naciones vecinas. Luego sobrevino el conflicto de Paquisha en 1981 y finalmente el conflicto del Alto Cenepa en 1995 que culmina con la declaración de paz de Itamaray en la cual se hace un cese al fuego. Es partir de ese punto que se inician las negociaciones sin llegar a ningún acuerdo y, en consecuencia, se desata una bomba de tiempo en la región, ya que ambas naciones empezaron a armarse bélicamente para el inicio de otra posible guerra.

Ahora bien, una vez elegido el Presidente Jamil Mahuad (1998), este decide afrontar el problema a través del diálogo, hecho que ninguno de sus predecesores había hecho. Como se resalta en el acta de Brasilia, el problema entre Perú y Ecuador abarcaba varios puntos: salida soberana de Ecuador hacia el Amazonas, la demarcación de la cordillera del cóndor, la demarcación entre la frontera de Cucumaza-Bumbuza y el río Yaupi, el canal de Zarumilla, entre otros más. En este punto se hace mención que la presente investigación toma en cuenta el punto más importante en desacuerdo entre las naciones, en palabras de Ronald Bruce St. John: "The Ecuadorian government tabled four substantive differences. First, it referred to the partial inexecutability of the Rio Protocol due to the absence of a watershed between the Zamora and Santiago Rivers". (El gobierno ecuatoriano entabló cuatro diferencias. El primer punto y más importante a negociar es la inejecutabilidad del Protocolo de Río de Janeiro debido a la inconsistencia geográfica en el terreno). Mientras que, en palabras del mismo autor, el Perú reclamaba como punto vital: "(...) reiterating its position that any long-term resolution of its dispute with Ecuador meant completing the demarcation of the boundary line, as established in Article 8 of the Rio Protocol". (Cualquier solución de largo plazo con Ecuador implica terminar la delimitación de la cordillera del cóndor como se estableció en el artículo 8 del Protocolo del Río de Janeiro).

Entonces, se deduce que el problema central era la delimitación de 78 kilómetros de frontera en la Cordillera del Cóndor las cuales pudieron ser por fin resueltas en el Tratado de Paz de Brasilia en 1998 a través de los esfuerzos de los presidentes Alberto Fujimori (Perú) y Jamil Mahuad (Ecuador).

2.1.1.2 Actores

A. Actores Principales

1. Perú

El Perú se encontraba en una situación económica difícil debido a la devastación que sufría por el Fenómeno del Niño que destruyó cultivos e infraestructura en la zona norte del país. De igual modo, las exportaciones cayeron considerablemente. Internacionalmente, las crisis asiática y rusa debilitaron aun más la economía peruana. En lo social, el Perú venía reduciendo la pobreza lentamente y el desempleo fluctuaba entre 6 y 8 por ciento (Flores & Nunura, 2001, p. 12). En lo político, el presidente Fujimori tenía un fuerte respaldo popular debido a su triunfo sobre Sendero Luminoso y su correcto manejo de la economía para salir de la fuerte crisis de la década del 80. Sin embargo, su gobierno se empezaba a tornar sombrío por los indicios de corrupción y la posibilidad de postular a una tercera reelección.

2. Ecuador

Ecuador, en lo político, acababa de elegir para el periodo 1998-2002a un nuevo presidente llamado Jamil Mahuad. Así pues el contexto político era favorable, pues venía de ser un buen alcalde de Quito y tenía a la masa electoral consigo al ser recién elegido. El contexto económico que vivía Ecuador era parecido al de Perú, ya que la economía interna venía muy afectada por el Fenómeno del Niño y la economía externa golpeada por las crisis internacionales; sin embargo, su economía no supo afrontar aquel contexto pasando a caer

en -6.3 por ciento del PBI real y tener una inflación de 43.4 por ciento (Banco Central de Ecuador, 2010, p.5). De igual modo, se sumó a esto la devaluación del sucre, altos niveles de endeudamiento, caída del precio del petróleo (principal producto de exportación ecuatoriano), etc. En lo social, el país ecuatoriano se encontraba convulsionado, ya que el congreso había derrocado a su último presidente Abdalá Bucaram (1996-1997) debido a masivas protestas del pueblo. Se agrega que se sabía que en cualquier momento podría empezar un enfrentamiento bélico contra Perú lo que hubiera acarreado más pobreza.

3. Actores Secundarios

Los actores secundarios fueron los países garantes del acuerdo que firmara Perú y Ecuador en 1942, es decir, Argentina, Chile, Brasil y Estados Unidos quienes tenían obligaciones específicas como se menciona en el artículo 5 y 7 del Protocolo de Río de Janeiro.

2.1.1.3 Método Integrado

A. Método de Harvard

1. Temas a tratar

El principal punto a tratar fue el siguiente:

-Delimitación de 78 kilómetros de frontera en la Cordillera del Cóndor entre Perú y Ecuador.

2. Posición de los temas a tratar

Tema: Las Fronteras	Posición
Perú	Deseaba que se terminaran de demarcar las fronteras ya establecidas en el Protocolo de Río de Janeiro (1942)
Ecuador	Desconocía el Protocolo de Río de Janeiro por ser inejecutable al haber fallas en la demarcación de territorio

Figura 1.Posición Perú-Ecuador según Método de Harvard

Fuente: Autor

3. Intereses de los temas a tratar

Tema: Las Fronteras	Interés
Perú	<ul style="list-style-type: none">-Se hiciese respetar el territorio peruano-Seguridad para su pueblo-Paz-Mejor calidad de vida para los peruanos que viven en frontera
Ecuador	<ul style="list-style-type: none">-Soberanía sobre su territorio-Desarrollo de sus pueblos limítrofes con el Perú-No deseaba una guerra por encontrarse en grave crisis económica (1998)-Seguridad para su pueblo

Figura 2.Intereses Perú-Ecuador según Método de Harvard

Fuente: Autor

4. Mapa de Intereses según Harvard

Como se aprecia las posiciones son muy distintas y opuestas, pero al ir debajo de ellas se observa que los intereses si son comunes, entre ellos, se tiene que ambas naciones desean seguridad para sus pueblos, paz para evitar un derroche económico en armas que iría en detrimento de sus naciones y el desarrollo de los mismos. En conclusión, si había puntos donde coincidían, lo que faltaba era encontrar “el camello número 18” (Ury, 1 de Diciembre de 2010) en la solución al conflicto de más de 50 años.

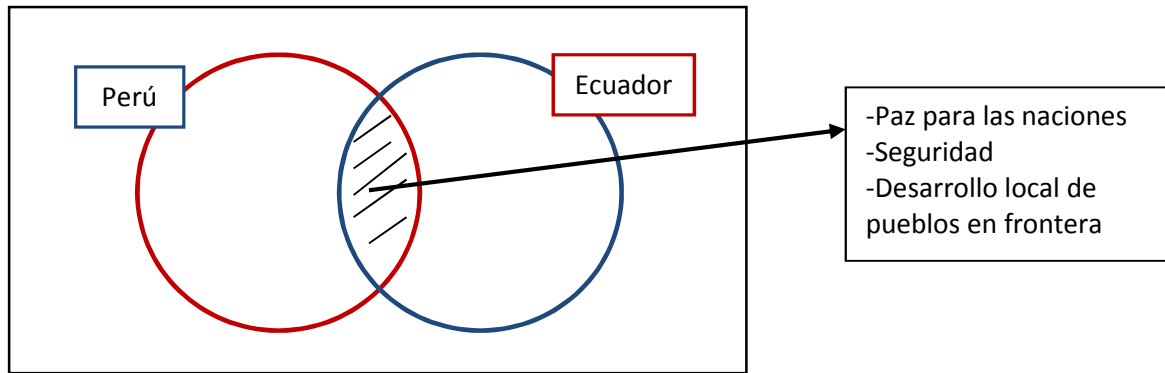


Figura 3. Zonas de interés según Harvard
Fuente: Autor

B. Método Emocional

En estos casos tan extremos donde los pueblos se ven con sigilo, desconfianza y peor aún como enemigos es que el Método de Harvard necesita encontrar algún punto emocional para romper el hielo e iniciar las negociaciones en pro de la paz, ya que como se sabe las personas son las que al fin y al cabo tratan y acuerdan. En este punto, se evidencia como se encontraron esas zonas de interés emocional durante las negociaciones de paz entre Perú y Ecuador para en base a eso propiciar posibles soluciones creativas usando el Método de Harvard. A continuación los intereses y los aspectos emocionales más importantes en los actores principales.

1. Presidente de Perú Alberto Fujimori

-Deseaba ser reelegido por tercera vez.

-Se propuso tres objetivos principales al asumir su gobierno en 1990: acabar con el terrorismo, generar estabilidad económica, y la paz con Ecuador. En 1998, ya había cumplido dos de sus tres metas principales (Fisher & Shapiro, 2007, p. 224).

-La posible paz con Ecuador elevaba su popularidad y sentaba las bases para gobernar una vez más.

-La posible paz con Ecuador desviaba la atención de las acusaciones de corrupción a su gobierno.

-Sus padres sufrieron las hostilidades de ser inmigrantes, ya que en 1934 el Perú desconoció los acuerdos y convenios internacionales con el Japón, restringiendo los derechos de las personas de ascendencia japonesa (Valenzuela, 1998, sección las leyes antiniponas, párr.1). Esa política se continuó durante la Segunda Guerra Mundial.

2. Presidente de Ecuador Jamil Mahuad

-Era ex alcalde de Quito y en el cargo desempeño un buen gobierno, es decir, tenía credibilidad

-Al ser recién elegido tenía un amplio apoyo popular a su favor

-Nacido en la provincia de Loja en la frontera con Perú (El Tiempo, 1998, párr.1).

-Su abuelo había peleado en la guerra de 1941 contra Perú (Jimenez, 1998, párr.5)

-Aceptaba el estatus del Presidente Fujimori por tener este una mayor antigüedad y por lo tanto experticia en el campo

3. Posibles zonas de Interés emocional

En base a hechos de vida de los Presidentes, se genera las posibles zonas de interés emocional

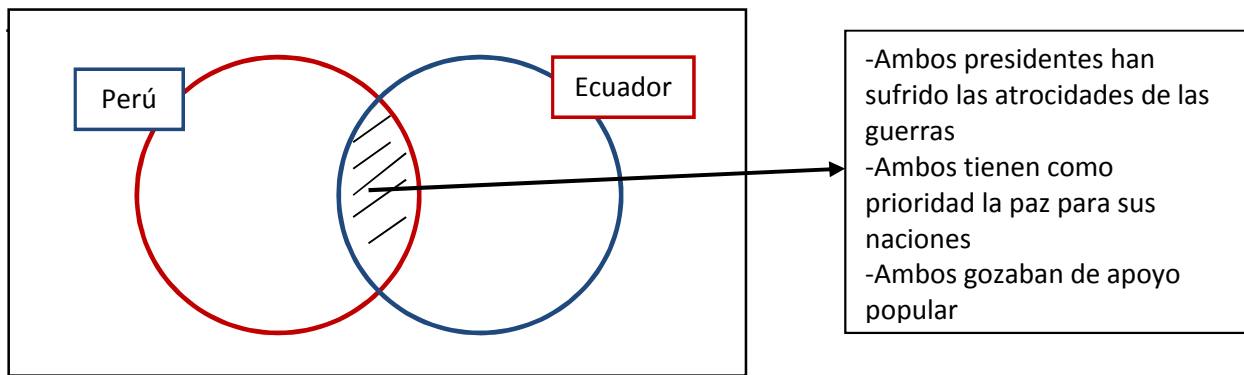


Figura 4. Zonas de interés emocional
Fuente: Autor

A estos intereses emocionales encontrados y previos al acuerdo, se sabe que el Presidente Jamil Mahuad quien estudió la maestría en la Escuela de Gobierno de Harvard John F. Kennedy (Estados Unidos) pidió la asesoría del gurú de las negociaciones Roger Fisher para facilitar y encaminar el proceso. Entonces, Fisher aconsejó a Jamil que antes de ver el tema objetivamente, primero conecte emocionalmente con el presidente Fujimori. Es así que en una de sus reuniones, Mahuad reconoce el estatus de Fujimori (Método Emocional) al decirle:

Presidente Fujimori usted ha sido presidente durante ocho años. Yo he sido presidente durante cuatro días. Usted ha negociado con cuatro de mis predecesores. Me gustaría que nos beneficiáramos de su amplia experiencia. Y le pregunté: “¿Tiene ideas sobre cómo podríamos abordar esta disputa fronteriza de manera tal que satisfaga los intereses tanto de Perú como de Ecuador?” (Fisher & Shapiro, 2007, p.226).

El segundo punto del Método emocional que se utilizó en la negociación fue el relacionado a escoger un rol satisfactorio, es decir, ambos presidentes asumieron un rol de trabajo en conjunto en aras de la paz y este fue immortalizado en una foto que se tomaron ambos hombro a hombro sentados en una mesa de trabajo. La foto al otro día estuvo en todos los

periódicos de Perú y Ecuador lo que contribuía a que los países se empezaran a dejar de ver como enemigos.



Figura 5. Presidente de Ecuador y Presidente de Perú dialogando en pro de la paz

Fuente: Fisher, R., y Shapiro, D. (2007). Las emociones en la negociación: cómo ir más allá de la razón en la planeación y desarrollo de las negociaciones. Recuperado de <http://www.beyond-reason.net/about/apply.html>

2.1.1.4. Opciones y Solución del conflicto

Una vez que el conflicto ya tenía un avance emocional y el compromiso de ambos Presidentes para solucionarlo, la parte que seguía era como inventar opciones de mutuo beneficio en base a criterios objetivos y así cerrar un conflicto de muchos años. Ergo, se definieron las fronteras en base al tratado de 1942 como demandaba Perú, pues así lo enfatizaron los garantes de aquel tratado; sin embargo, la solución creativa con la cual se llega al acuerdo es la siguiente:

A pesar de que el Perú obtuvo las Altas cumbres de la cordillera del Cóndor y 20 kilómetros de Tiwinza, este último tendría soberanía peruana, pero sería de propiedad ecuatoriana. Es decir, los hermanos ecuatorianos podían entrar a Tiwinza previo permiso del gobierno

peruano y allí realizar actividades conmemorativas hacia sus muertos. Asimismo, en la zona limítrofe, se crearían dos parques internacionales de conservación contiguos. En ambos territorios (Tiwinza y los parques) no habría personal policial ni militar. En conclusión, ambos estados ganaron apelando a “la tercera parte” o “*third side*”.

2.1.1.5 Consecuencias

A. Económicas

1. Intercambio Comercial

En 1998, Perú exportaba 118 millones de dólares (precio FOB) a Ecuador e importaba 200 millones de dólares (precio CIF) de Ecuador lo que generaba una balanza comercial de 318 millones de dólares. Después de la solución del conflicto entre los países, y pasados 10 años (2008), las exportaciones peruanas crecieron en un 326 por ciento, las importaciones en un 766 por ciento y el intercambio comercial se elevó en 600 por ciento. Si

se hace la comparación al año pasado (2014), es decir, 16 años después, las importaciones se sextuplican y las importaciones se septuplican. En la Figura6 se aprecia claramente como el comercio internacional se empieza a intensificar a partir de la paz en 1998.

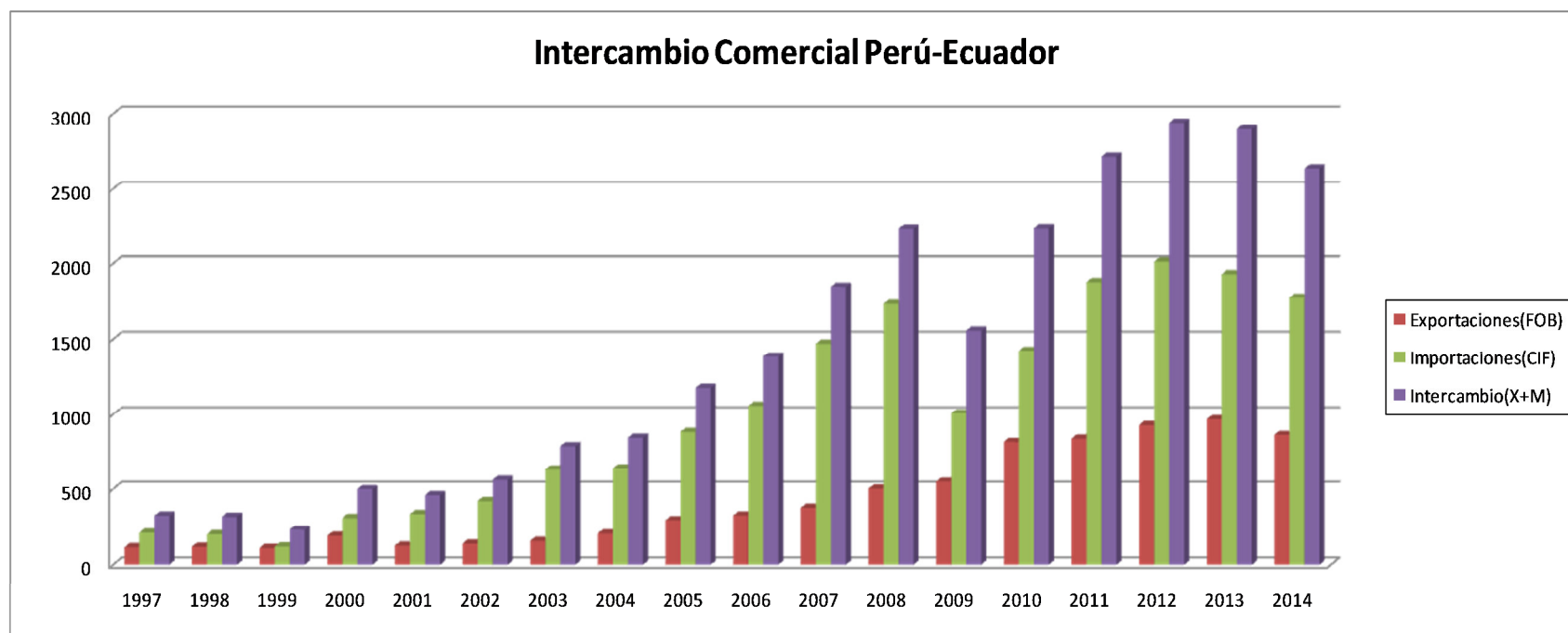


Figura 6. Intercambio comercial Perú-Ecuador

Fuente: Sunat.

Elaboración: autor

Por otro lado, si se analiza la balanza comercial entre Perú y Ecuador (Figura 6), se argumenta que esta ha sido deficitaria debido

a que el Perú siempre exportó menos de lo que importó; sin embargo, esto no quiere decir que el Perú se haya perjudicado y el Ecuador beneficiado. Al contrario, según el Dr. Enrique Cornejo en su libro *Negociaciones de Calidad* (2012, p. 167) la importación es igual de vital que la exportación y la esencia no es solamente vender más que comprar sino que se genere una balanza comercial positiva en donde ambos flujos aumenten sostenidamente que es lo que ha ocurrido entre Perú y Ecuador.

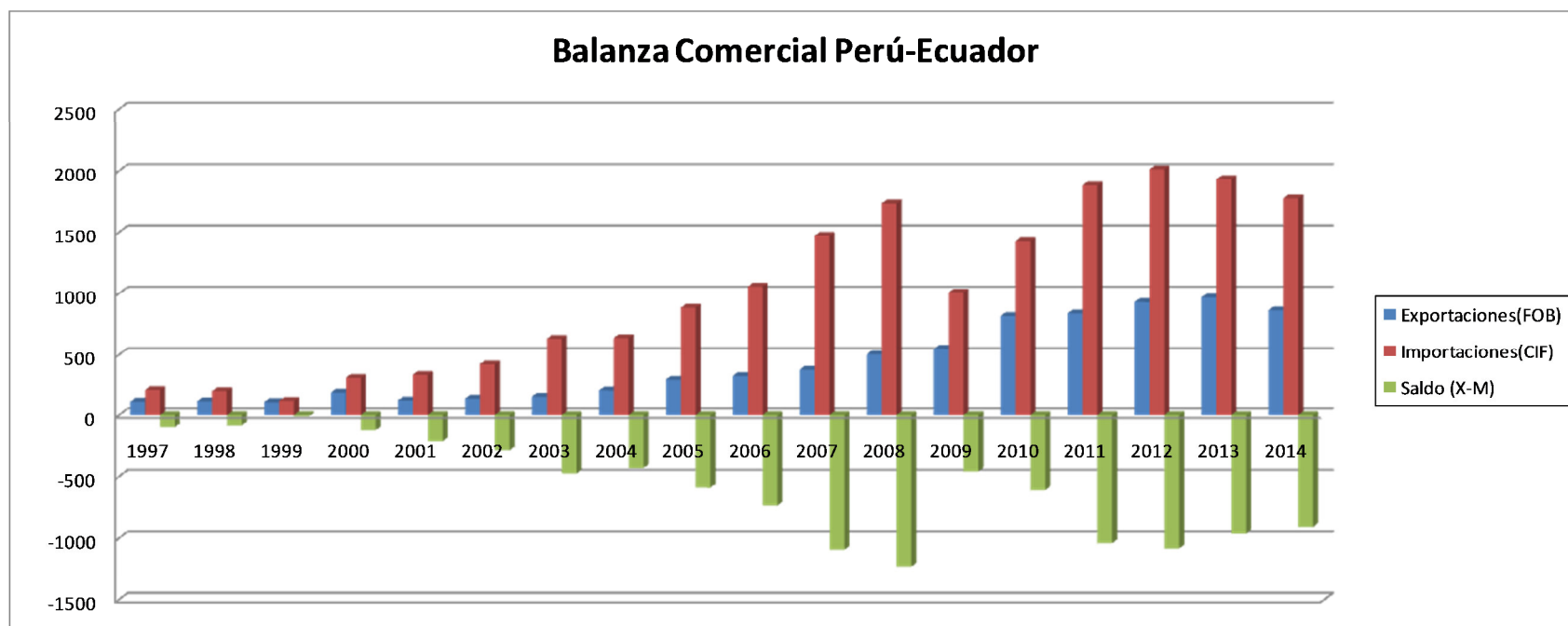


Figura 7. Balanza comercial Perú-Ecuador

Fuente: Sunat

Elaboración: Autor

Cabe señalar que la complementariedad comercial entre Perú y Ecuador es alta es por eso que el comercio se intensificó exponencialmente. Según The Observatory of Economic Complexity (O.E.C), en 1995, el principal producto ecuatoriano que el Perú importaba era el petróleo crudo siendo este el 25 por ciento del total mientras que los dos principales bienes que el Perú exportaba hacia Ecuador era el cobre procesado y el cinc en bruto con un 9.6 y 9.2 por ciento respectivamente. Esto se debe a que el Perú es un importador de petróleo neto al no producir suficiente oro negro para su propio consumo y lo mismo sucede con Ecuador respecto al cobre. Asimismo, en 1995, los cinco principales destinos de exportación peruana eran Estados Unidos (22%), Japón (11%), China (9%), Alemania (6.6%) e Italia (5.6%), en contraste, los cinco principales países de exportación ecuatoriana eran Estados Unidos (41%), Alemania (6.6%), Corea del Sur (6%), Colombia (5.3%) y Chile (4%). Se concluye que la competencia entre Perú y Ecuador, salvo en Estados Unidos, era baja.

Después del tratado de 1998, la complementariedad se hace evidente, ya que el Perú sigue importando petróleo de Ecuador, empero, en grandes cantidades, es decir, el oro negro pasa a ser el 76 por ciento-de 25 por ciento en 1998- de la importación peruana de Ecuador al año 2000. Continuando con el análisis, Ecuador pasó de explicar el 0.8 de las exportaciones totales de Perú en 1995 a ser el 1.2 por ciento en el 2000. Así también, Perú con 5.3 por ciento pasó a ser el segundo socio comercial de Ecuador después de Estados Unidos con un 39 por ciento en el año 2000.

2. Integración económica

Perú y Ecuador son parte de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) junto a Bolivia y Colombia. En esa línea, la CAN fomenta la integración económica y la cooperación económica y social; sin embargo, a pesar de estar dentro de un bloque económico regional desde 1969 cuando se firmó el acuerdo de Cartagena, las relaciones comerciales entre Perú

y Ecuador no eran de las más favorables. Recién a partir de 1997, el Perú ingresa gradualmente a la zona de libre comercio ya formada por Ecuador, Bolivia, Colombia y Venezuela, empero, el comercio entre Ecuador y Perú era muy limitado (Véase Figura 6), puesto que estos países tenían una “política de cuerdas separadas”, es decir, la política económica discurría por un camino mientras que la política de demarcación de territorios por otro.

Es a partir de la paz con Ecuador en 1998 que el comercio se intensifica, es decir, se acrecienta la intención política de los gobiernos de llevar a cabo las ventajas que la integración-a través de la CAN-les ofrecía y que no se habían puesto en marcha por lo que la paz fue determinante para esto. Actualmente, si bien hay libre movimiento de personas entre los países de la CAN que es una característica de la fase de Mercado Común, la CAN aún sigue estando en la fase de zona de libre comercio. Esto se explica debido a que los niveles de integración son teóricos, es decir, no necesariamente siguen la secuencia planteada por Bela Balassa: zona de libre comercio, unión aduanera, mercado común, unión económica e integración total. Siguiendo con el ejemplo, la CAN tiene arancel cero para comercio intrarregional (zona de libre comercio-fase 1 completa) y tiene libre movilidad de factores tan solo para personas, no para capitales y servicios (mercado común- fase 3 no completa), pero no tiene un arancel externo común (unión aduanera-fase 2), esto es, tiene toda la característica de la fase 1, una característica de la fase 3, pero no cumple con las de la fase 2.

3. Turismo

Otro punto gravitante a desarrollar es como el turismo entre Perú y Ecuador varió a partir de la paz, es decir, como las personas cruzan las fronteras con más frecuencia con el fin de trabajar, visitar las ciudades, etc. En la Figura 8, se observa como después de 10 años

(1998-2008), los peruanos que van a Ecuador se incrementaron en 660 por ciento, los ecuatorianos que van a Perú en 814 por ciento y la migración total aumentó en 717 por

ciento. Si se analiza, el periodo 1998-2014, las cifras son sumamente altas, ya que la cantidad de peruanos que va a Ecuador se incrementó en 1113 por ciento, la cantidad de ecuatorianos que van a Perú en 1144 por ciento y el movimiento total de personas en 1234 por ciento.

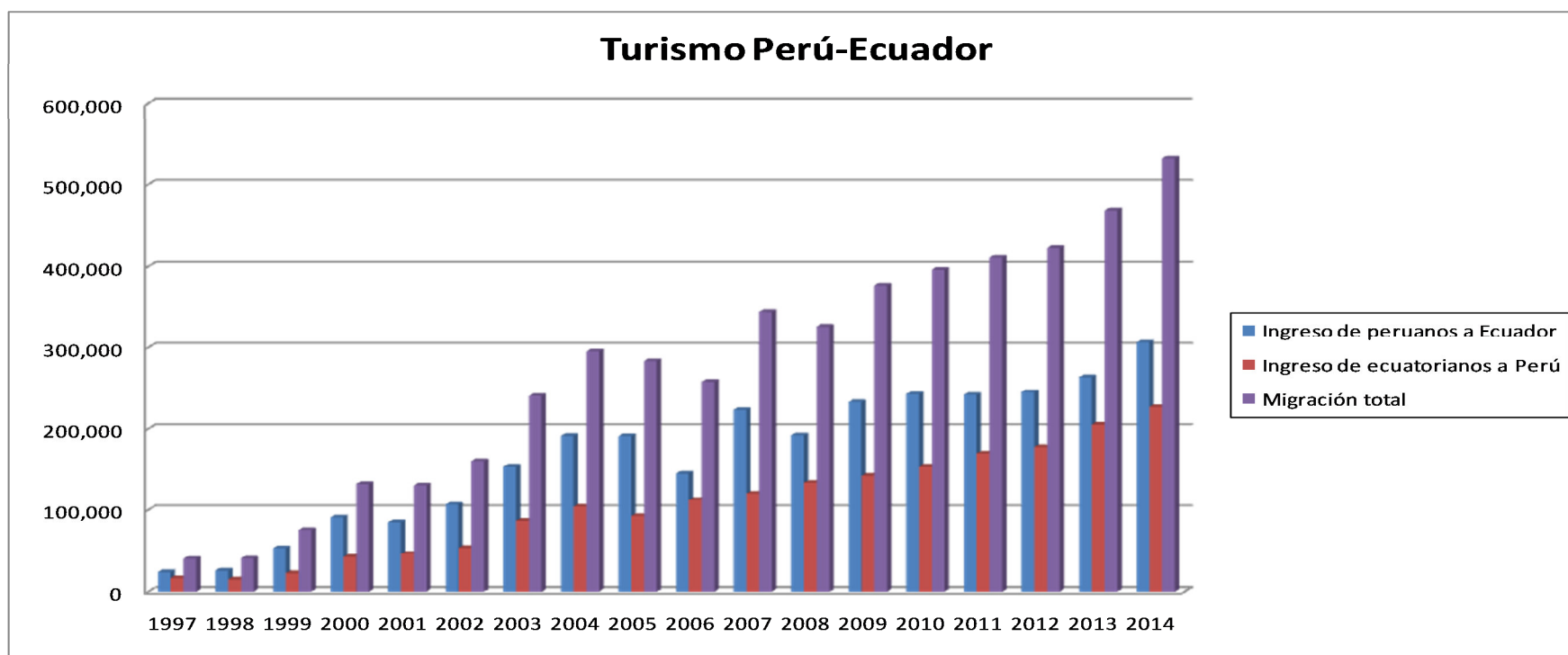


Figura 8. Turismo entre Perú-Ecuador

Fuente: INEI (Instituto Nacional de Estadística) e INEC(Instituto Nacional de Estadísticas y Censo)

Elaboración: Autor

El saldo migratorio entre Perú y Ecuador es favorable a Perú, esto es, cada año ingresan más peruanos a Ecuador que ecuatorianos a Perú. Así también se aprecia en la Figura 9 que la primera gran variación se produce en el 2000, esto se debe a que en el Ecuador se dolarizó la economía por lo que los peruanos del norte cruzaban la frontera en busca de una mejora económica.

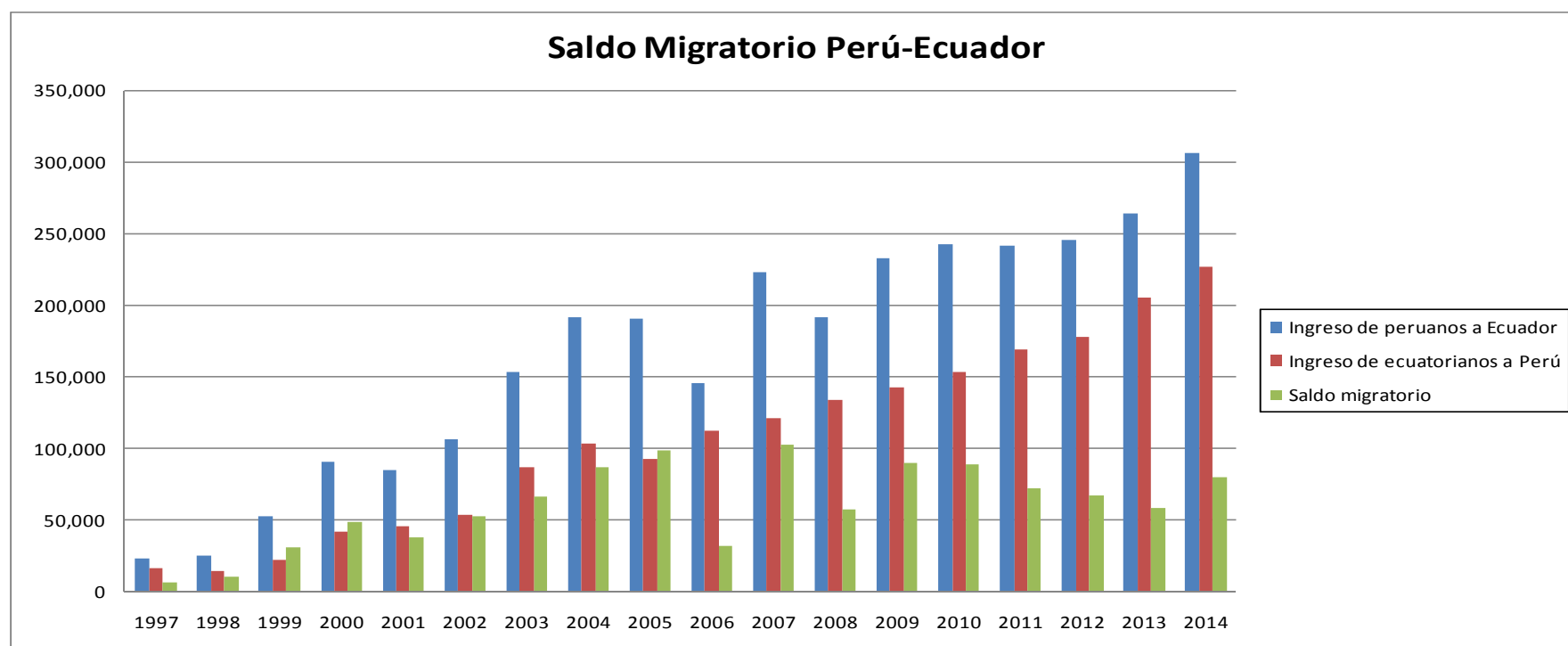


Figura 9. Saldo Migratorio entre Perú y Ecuador

Fuente: INEI (Instituto Nacional de Estadística) e INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censo)

Elaboración: Autor

Se agrega que el turismo entre Perú y Ecuador se ha elevado producto de las políticas existentes de migración entre estos dos países y en la región bajo la conducción de la CAN. Es así que en el año 2006, se dicta el “acuerdo para regular la situación laboral y migratoria de nacionales de Ecuador y Perú en la región de integración fronteriza ampliada” con lo cual se genera igualdad de derechos laborales para los ciudadanos que crucen la frontera y se dediquen a la construcción, agricultura y trabajo doméstico. Este acuerdo fue ampliado a todas las actividades en el 2008. Luego, salió en vigencia el “nuevo estatuto migratorio permanente ecuatoriano-peruano” (2010) aprobado por los gobiernos respectivos bajo el cual se regula los derechos de los migrantes de ambos países. Asimismo, en el marco de la CAN, se aprobó el libre tránsito de personas (2003) para los miembros de esta organización internacional con lo cual el turismo se elevó aun más. Según el Ministerio del Interior ecuatoriano, realizar el control migratorio para pasar de Ecuador a Perú o viceversa solo toma dos minutos (s.f, p.1), pues solo se debe presentar la tarjeta andina y el documento nacional de identidad (DNI) en el caso peruano o la cédula de identidad para el Ecuador.

Se hace hincapié en que los esfuerzos siguen en el tema del turismo, pues existe la intención de los gobiernos de Perú y Ecuador de fomentar la “Ruta Atahualpa” (Cajamarca global, 2015, párr.4), es decir, de hacer un circuito turístico que recorra ambas naciones desde la zona sur de Ecuador hasta el norte de Perú en Cajamarca. Entonces, a través de este circuito turístico habrá posibilidades de mayor desarrollo económico y social local.

B. Políticas

En lo político, Perú y Ecuador, con la firma de la paz, acordaron realizar y desarrollar el Plan Binacional con el objetivo de mejorar la calidad de vida de la población en frontera que comprende cinco regiones peruanas (Tumbes, Piura, Cajamarca, Amazonas y Loreto) y ocho provincias ecuatorianas (Loja, Samora-Chinchipe, El Oro, Morona Santiago, Napo, Orellana,

Pastaza, Sucumbillos). Este plan contempla cuatro planes (Plan Binacional de Desarrollo de la región fronteriza Perú-Ecuador, s.f):

- Programa Nacional de Infraestructura Productiva y Social
- Programas Nacionales de Construcción y Mejoramiento de la Infraestructura Productiva
- Programas Nacionales de Construcción y Mejoramiento de la Infraestructura Social y Ambiental
- Programa de Inversión Privada

Es así que se nombra algunos proyectos tales como:

- La red de interconexión vial binacional que abarca los siguientes cinco ejes viales: Guayaquil-Piura, Arenilla-Sullana, Loja-Sullana, Loja-Sarameriza y Méndez-Sarameriza. Este tiene como fin unir físicamente a las regiones y provincias de Perú y Ecuador respectivamente.
- El proyecto Puyango-Tumbes, actualmente en ejecución, para mejorar la calidad de riego en 41 500 hectáreas e impulsar el potencial agrícola en ambos países con una inversión estimada de 85 millones de dólares.
- El proyecto manejo integral de la cuenca Catamayo-Chira que gestionará los sistemas de agua potable, manejo de efluentes, conservación, protección y recuperación de suelos con una inversión aproximada de 10 millones de dólares.

Con esta breve explicación se quiere demostrar que a partir de la firma de la paz entre Perú y Ecuador no solo se intensificaron las exportaciones e importaciones y las llegadas y salidas de peruanos y ecuatorianos, sino también que los gobiernos decidieron invertir más en la

región limítrofe con el objetivo de mejorar la calidad de vida de los pobladores de ambas naciones.

2.1.2 Egipto-Israel

2.1.2.1 Contexto del enfrentamiento

El conflicto egipcio-israelí es consecuencia de la instalación de Israel en la región palestina a través de la resolución 181 de la O.N.U donde se declara la independencia del estado judío. Como se sabe, al siguiente día empezó el primer enfrentamiento árabe-israelí, pues los países árabes no estaban de acuerdo con la decisión tomada por el organismo internacional. Cabe señalar el rol que cumplieron Estados Unidos y la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS) en el conflicto árabe-israelí por estar inmersos en el contexto de la guerra fría donde cada potencia mundial deseaba ganar más aliados para su causa. Es así que, Israel, que recibía armas de Checoslovaquia, estaba mejor preparado que sus contrincantes ganando ampliamente la primera guerra árabe-israelí. Las consecuencias más relevantes del conflicto fueron la resolución 194 de Naciones Unidas por la cual se expresa claramente que los refugiados árabes tienen todo el derecho de regresar a sus territorios y el armisticio de 1949 en el cual se demarcan nuevas líneas de frontera entre Israel y sus vecinos árabes adquiriendo así Israel más territorios que los que ya había recibido inicialmente en 1948. Todo esto produjo más resentimiento en el mundo árabe preparando el terreno para la siguiente guerra.

Es en 1956 que se produce la Guerra del Canal de Suez el cual enfrenta a Egipto, Siria y Jordania contra Israel, Francia y Reino Unido. El conflicto se explica debido a que el canal de Suez el cual era la comunicación natural entre Europa occidental y el Asia (y por donde específicamente Reino Unido traía mercadería de su principal colonia llamada India, se traía petróleo a Europa, etc.) y que tenía como mayores accionistas a Reino Unido y Francia, fue

nacionalizado por el gobernador egipcio Nasser. Asimismo, el mandatario del Nilo bloqueó los estrechos del Tirán los cuales son la entrada principal al puerto de Eilat en Israel con lo cual los judíos perdían conexión marítima y, además, Nasser apoyaba a las guerrillas árabes que atacaban Israel. Estos hechos fueron los que desencadenaron el conflicto bélico el cual terminó a favor de Francia, Reino Unido e Israel. Las consecuencias inmediatas fueron que Israel se apoderó de la península del Sinaí y la Franja de Gaza y los países europeos invadieron el canal de Suez. Nuevamente, Estados Unidos y la URSS intervienen y a través de Naciones Unidas, se establece la retirada de Israel de la superficie ocupada, la marcha de Francia y Reino Unido del Canal de Suez pasando a ser administrado por Nasser y la inserción de la Fuerza de Emergencia de Naciones Unidas (FENU)-una especie de ejército de NN.UU- en los límites entre Egipto e Israel para evitar otro ataque entre ellos. Sin embargo, las tensiones seguían, ya que las naciones árabes no aceptaban a Israel en su región.

Entonces, la guerra de los seis días (1967) fue la siguiente batalla en ocurrir. El contexto en que se desarrolló fue que Egipto empezó a iniciar movimientos bélicos, pero sin empezar el ataque, es decir, Nasser pide a las Naciones Unidas el repliegue de la FENU, bloquea los estrechos del Tirán nuevamente, empieza a acumular armada en la península del Sinaí; sin embargo, no inicia ningún ataque. Israel, al ver esto, inicia un ataque sorpresa dando inicio a la guerra de los seis días la cual ganó dejando graves consecuencias para el mundo árabe. Primero, Israel toma posesión de la península del Sinaí y la Franja de Gaza (Egipto) sin intención de devolverla, además invade los altos del Golán (Siria) y Cisjordania y Jerusalén este (Jordania). Segundo, la opinión occidental con respecto a Israel cambia, pues ya no se ve a Israel como una nación que se defiende, si no que ataca generando muy poco apoyo de las naciones europeas hacia Israel. Tercero, la tirria de los países árabes hacia Israel se incrementa.

Inmediatamente después de la guerra de los 6 días, Egipto pide ayuda en armamento y tropas a su principal aliado hasta ese entonces Rusia con el fin de recuperarse rápidamente de la guerra e iniciar el contraataque. El enfrentamiento entre Israel-apoyado por Estados Unidos-y Egipto empieza nuevamente hasta el cese al fuego en 1970 producido por la intervención de Estados Unidos quien ocupa, desde ese momento, el rol de negociador principal. Este enfrentamiento llamado la Guerra de desgaste no produce cambios territoriales.

Luego, sobrevino la guerra de Yom Kippur (1973) en la cual Egipto y Siria tenían las intenciones de recuperar los territorios perdidos: los Altos del Golán perteneciente a Siria y la península ya mencionada anteriormente. Cabe agregar que Estados Unidos seguía apoyando a Israel y la URSS a Egipto y Siria. En este punto es vital señalar el giro que hace Egipto hacia la política de Estados Unidos, ya que Sadat había asumido el poder en Egipto y al ver que la URSS-que deseaba evitar una guerra con Estados Unidos-no estuvo a favor de la causa egipcia en Naciones Unidas, el mandatario egipcio optó por separarse de las políticas de la URSS. En resumen, Israel pensaba que Egipto no lo atacaría al no tener este el apoyo necesario de la URSS para llevar a cabo una guerra; no obstante, Israel se equivocó, pues Egipto inició el ataque. En el principio de la guerra, Egipto toma posesión de la península del Sinaí y Siria recupera parte de los Altos del Golán; sin embargo, Israel se recupera invadiendo Siria y volviendo a conquistar la península del Sinaí. Luego, se declara el alto al fuego siendo esta guerra la última que enfrentó a Egipto e Israel.

Después, en el año 1975, se suscita el acuerdo de No Beligerancia entre Israel y Egipto en la cual se decidió tratar bilateralmente y no en bloque como se venía haciendo. Es en este contexto que las negociaciones de Camp David se desarrollaron.

2.1.2.2 Actores

A. Actores Principales

1. Egipto

Egipto se encontraba en un periodo de guerras, es decir, gastaba sus ingresos en comprar armamentos y construir su ejército para recuperar sus territorios perdidos, además, de la amenaza constante e inminente de una nueva guerra contra Israel. Asimismo, la economía egipcia era centralista y tenía un esquema de Industrialización por sustitución de importaciones (ISIM) la que no era muy beneficiosa en sí debido a que dependía principalmente de la inversión pública la cual era reducida. Entonces, se infiere que la economía estaba mellada debido a la mala asignación de recursos escasos en la guerra árabe-israelí. En lo que respecta a lo político, el presidente Anwar Al-Sadat había ingresado al poder en 1970 y había una fuerte oposición a su gobierno debido a la Guerra de Yom Kippur en la cual inicialmente logró ganar territorio, empero, luego Israel recuperó sus líneas. En lo social, el pueblo egipcio vivía una fuerte escasez de alimentos debido a la eliminación de subsidios a estos.

2. Israel

El primer ministro Menájem Beguin acababa de ser electo en 1977 como primer ministro y era el principal aliado de Estados Unidos en la región por lo que contaba con aquel apoyo. Beguin sabía que su rol era estratégico para impedir el avance de la URSS y el socialismo debido a que el contexto era la guerra fría. En lo económico, el país venía en crecimiento en gran medida por el amparo estadounidense; sin embargo, después de la guerra de Yom Kippur, el estado judío entró en decadencia con una balanza de pagos deficitaria y una inflación elevada. Esta crisis económica se debió principalmente a la crisis del petróleo de 1973 en la cual los países de la OPEP deciden exportar menos oro negro a los países que

apoyaron a Israel durante la guerra de Yom Kippur y también pactaron subir el precio de 3 a 12 dólares el barril (Viana, 2014, párr.10).

B. Actores Secundarios

1. Estados Unidos

El país capitalista por antonomasia acababa de pasar por una crisis política inimaginable debido a la renuncia de su presidente Richard Nixon involucrado directamente en el caso Watergate (El Mundo, 2006, adiós a la casa blanca, párr.2). Es así que asume el mando de Estados Unidos el vicepresidente Gerald Ford quien perdería las elecciones presidenciales contra Jimmy Carter en 1976. En este contexto, la economía tenía altas tasas de inflación y desempleo. Así también, la crisis del petróleo de 1973 agravó la situación disparando los precios lo que causó que se incentive una política de reducción de consumo de energía en toda la población; por ejemplo, limitando la calefacción en algunos edificios públicos, reduciendo el consumo de gasolina, etc. Todo esto se traducía en descontento social por lo que generar buenas relaciones con los países exportadores de petróleo y evitar futuras crisis de petróleo era un objetivo de interés nacional.

2.1.2.3 Método Integrado

A. Método de Harvard

1. Temas a tratar

Los cuatro temas a tratar fueron los siguientes (Albizu, 2008, p.32):

-(Tema 1) Tratado de paz y la normalización de las relaciones entre Egipto e Israel.

-(Tema 2) Desmilitarización, remoción de todas las bases israelíes en el Sinaí (Devolución de la Península).

-(Tema 3) Futuro de la ribera occidental del río Jordán (Cisjordania) y la franja de Gaza.

-(Tema 4) Retiro de Israel de todos los territorios ocupados y el derecho de los palestinos a la autodeterminación.

2. Posición de los temas a tratar

En breve, se analiza las posiciones de los países en conflicto con respecto a los temas a tratar en la negociación de Camp David.

Tema1	Posición
Egipto	Deseaba la paz previa entrega de los territorios ocupados por Israel en la guerra de los seis días
Israel	Anhelaba la paz sin entregar los territorios que ya había ganado en las guerras

Figura 10. Posición Egipto-Israel en el tema 1 según Método de Harvard

Fuente: Autor

Tema 2	Posición
Egipto	Israel debe devolver la península del Sinaí a la soberanía egipcia
Israel	No devolver la península del Sinaí por ser obtenida durante la guerra

Figura 11. Posición Egipto-Israel en el tema 2 según Método de Harvard

Fuente: Autor

Tema 3	Posición
Egipto	Palestina debe tener autonomía sobre la ribera occidental y la franja de Gaza
Israel	El tema palestino se discute con los palestinos y no con terceros, ya que la posición es negociar bilateralmente y no en bloque

Figura 12. Posición Egipto-Israel en el tema 3 según Método de Harvard
Fuente: Autor

Tema 4	Posición
Egipto	Autodeterminación del pueblo palestino
Israel	No creación de un estado palestino

Figura 13. Posición Egipto-Israel en el tema 4 según Método de Harvard
Fuente: Autor

Tal y como se aprecia en los cuatro puntos a tratar en la negociación egipcia-israelí en Camp David, las posiciones entre ambas naciones son muy distantes; por ejemplo, en el tópico 1, ambos países desean la paz; sin embargo, no desean modificar sus territorios ni ceder en sus posiciones. El punto 2 es un tema de “suma cero”, esto es, se dividen un territorio y solo se discute por este sin proponer alguna solución distinta que desentrampe el problema y lo mueva hacia otra dirección que no sea la de “yo gano, tu pierdes”. Al igual que el punto 2, el tema 3 y 4 son aparentemente irreconciliables, ya que Israel no está de acuerdo en discutir temas bilaterales con terceros y mucho menos si estos se encuentran en bloque.

3. Intereses de los temas a tratar

A continuación se observa por debajo de las obstinadas posiciones y se vela por encontrar intereses en común que resuelvan el conflicto egipcio-israelí.

Tema 1	Interés
Egipto	Obtener la paz para empezar a reconstruir su economía y generar mayor beneficio para su población.
Israel	Empezar a legitimar su territorio otorgado por la ONU a través de tratados de paz con sus vecinos árabes

Figura 14. Intereses Egipto-Israel en el tema 1 según Método de Harvard
Fuente: Autor

Tema 2	Interés
Egipto	Recuperar su soberanía sobre sus territorios históricos
Israel	Seguridad para su nación que vivía en paranoia al tener que sufrir las atrocidades de guerras continuas

Figura 15. Intereses Egipto-Israel en el tema 2 según Método de Harvard
Fuente: Autor

Tema 3	Interés
Egipto	Como país árabe líder en la región su interés era abogar por los demás países árabes
Israel	No creación de un estado palestino, pues este alteraría su preciada seguridad

Figura 16. Intereses Egipto-Israel en el tema 3 según Método de Harvard

Fuente: Autor

Tema 4	Interés
Egipto	Defender la soberanía de los países árabes quienes habían perdido territorios en las guerra de los seis días
Israel	Vivir en armonía con sus vecinos árabes y la creación de un estado palestino no otorgaba las condiciones necesarias de que Israel no vuelva a ser atacado

Figura 17. Intereses Egipto-Israel en el tema 4 según Método de Harvard

Fuente: Autor

4. Mapa de Intereses según Harvard

Como se observa en las figuras basadas en intereses si existen puntos en común que se podrían atacar para resolver el conflicto tales como paz, soberanía y seguridad. También se hace mención que estos intereses son comunes en la mayoría de las guerras, empero, se debe saber cómo interconectarlos en beneficio de las partes apelando al método emocional para aproximar a las naciones y luego apelando a criterios objetivos para la aceptación del tratado resultante.

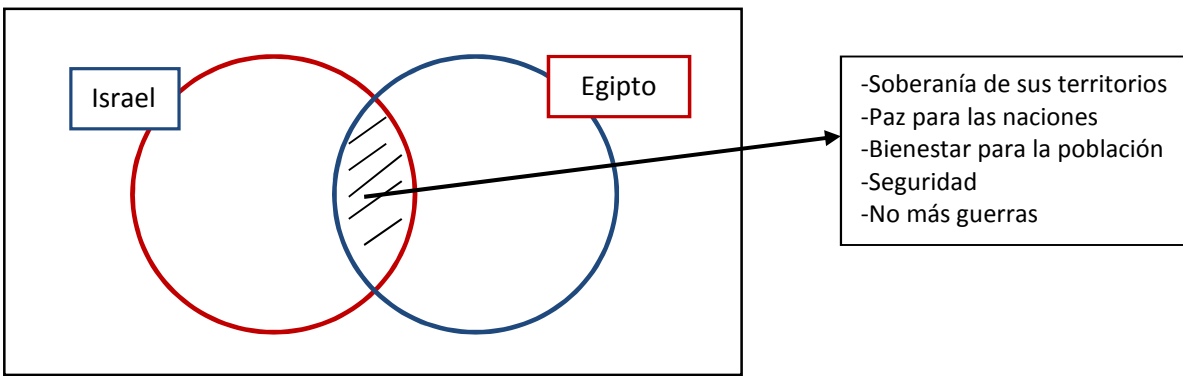


Figura 18. Zonas de interés según Harvard

Fuente: Autor

B. Método Emocional

En este punto, se hace mención a los intereses emocionales de los actores principales y del actor secundario en los acuerdos de Camp David, ya que la conjunción de estos fomentará la predisposición para llegar a un acuerdo. Igualmente, se sabe que la decisión política de finiquitar la guerra es preponderante.

1. Primer Ministro israelí Menájem Begin

-Nacido en Polonia (El País, 1982, párr.6).

-Profesaba la religión judía y era sionista (creía en un estado judío independiente).

-Poseedor de una gran retórica y habilidad de convencer al público.

-En 1939, escapó de Varsovia (Polonia) para evitar la captura por parte del ejército alemán.

-Como judío fue perseguido y enviado a la cárcel en 1940 por la URSS (Eydar, 2012, párr.1).

- Luego, por tener nacionalidad polaca fue liberado y peleó en la segunda guerra mundial de lado de la URSS (Itan Gadol, 2013, párr. 5).

-Sus padres y su único hermano fueron asesinados durante el Holocausto judío (Fisher & Shapiro, 2007, p.6).

-Ingresó al poder como primer ministro en 1977, es decir, un año antes de la firma de los acuerdos de Camp David (Itan Gadol, 2013, párr. 12).

-El país se encontraba sumergido en una crisis económica al recibir menos apoyo económico de Estados Unidos, pues este también estaba en crisis.

2. Presidente de Egipto Anwar Al Sadat

-Nacido en un hogar pobre junto a 12 hermanos (Al Jazeera, 2010, párr.7).

-Profesaba la religión islámica.

-A pesar de tener formación militar y haber librado muchas batallas, creía en la paz como solución a los conflictos.

-Su hermano Atef Sadat falleció durante la guerra de Yom Kippur.

-Deseaba consolidar la hegemonía de Egipto en el mundo árabe.

-Su país se encontraba bajo pobreza, escases de alimentos, inflación, etc. es por esa razón que también le urgía la paz con Israel al ser beneficiosa para obtener ayuda de Estados Unidos (Al Jazeera, 2010, párr. 17).

3. Presidente de Estados Unidos Jimmy Carter

-Profesaba el cristianismo bautista (El Mercurio, 2002, párr.13) y era un fervoroso creyente de la paz.

-Sometido a la presión de los judíos americanos para conseguir la paz en el conflicto egipcio-israelí.

-Necesitaba generar relaciones comerciales con los países exportadores de petróleo, ya que Estados Unidos era uno de los principales consumidores mundiales.

-El país pasaba por una crisis energética sin precedentes para aquella época, entonces la paz era un objetivo nacional de su gobierno.

4. Zonas de Interés emocional

En breve, se busca encontrar zonas de interés emocional para lograr un acuerdo.

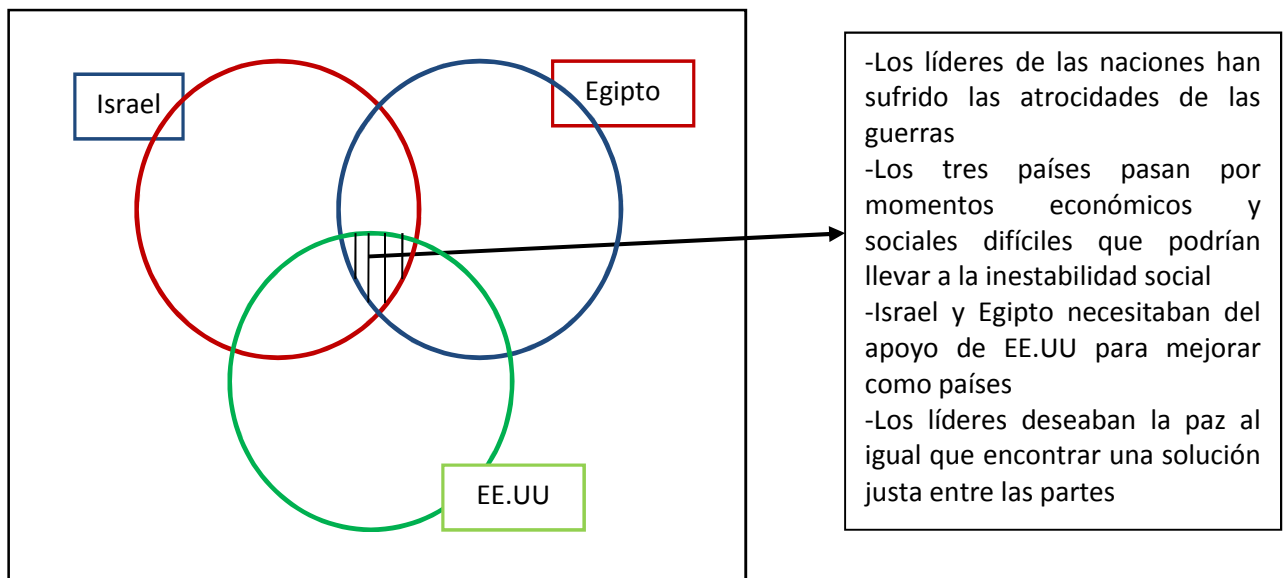


Figura 19. Zonas de interés emocional según Harvard
Fuente: Autor

Como se distingue, existen zonas de interés objetivas basadas en el método de Harvard y en el método emocional que conllevarían a un tratado válido para ambas naciones en disputa. Una vez identificados, se procedió a generar confianza entre las partes previo a los acuerdos de Camp David. El primer gran gesto emocional fue realizado por el primer ministro israelí

Menájem Beguin en septiembre de 1977 al enterarse a través de su servicio de inteligencia el Mossad acerca de un plan de asesinato contra Al-Sadat de parte del presidente libio Muamar el Gadafi (Valverde, 1979, párr. 1). En consecuencia, Beguin envió a su reciente ministro de asuntos exteriores Moshe Dayan a entrevistarse con el vicepresidente egipcio Hassan el Toham para que previera la situación tan compleja. Después de ese gesto de confianza por parte de Menájem Beguin, ocurre el segundo gesto emocional, cuando el presidente Al Sadat visitó, dos meses después, inesperadamente Jerusalén donde pronunció su discurso en el Knesset (congreso judío) y dijo: “Cualquier vida perdida en guerra es una vida humana, no importa si esta es árabe o israelí” (Al Jazeera, 2010, párr.2). La visita de Al Sadat aceptaba indirectamente la validez del estado judío y asentó las bases para la negociación definitiva del acuerdo de paz.

2.1.2.4 Opciones y Solución al conflicto

Un año después en los acuerdos de Camp David (1978) se esperaban encontrar soluciones valederas para concluir con la guerra egipcio-israelí. Ergo, se decidió ir al acuerdo en base a los dos primeros temas ya mencionados (Tratado de paz y la normalización de las relaciones entre Egipto e Israel; y la desmilitarización, remoción de todas las bases israelíes en el Sinaí (Devolución de la Península), pues los otros dos incumbían a terceros con lo cual Israel no estaba dispuesto a negociar.

Durante la primera negociación trilateral (Estados Unidos, Egipto e Israel) los mandatarios del medio oriente se ofuscaron al enfocar el tema en base a una negociación distributiva, es decir, entender el problema como la simple tenencia de la península del Sinaí. Es por esta razón que se decide cambiar el esquema de negociación y pasar al “procedimiento de negociación bajo un solo texto”, esto es, durante el tiempo que dure la negociación las partes no tenían la obligación de conversar entre ellas, ya que el equipo estadounidense se

encargaría de recoger ambas propuestas tratando de reconciliarlas de la manera más equitativa posible y presentándoselas a las partes para su decisión. Después de 23 textos presentados al equipo egipcio e israelí, se llegó a una solución. Asimismo, este resultado es desglosado en base a los dos métodos ya conocidos: Harvard y Emocional.

A. Método de Harvard

Tanto los egipcios como los israelíes encaminaban sus energías a repartirse en mayor o menor medida a la península del Sinaí; sin embargo, ellos no habían entendido que ese tema era la posición, pero no el real interés que los movía a reclamar el territorio. Si nos fijamos en el análisis realizado en el Figura 18 de la presente investigación se argumenta que el interés de Egipto es recuperar su soberanía mientras que para Israel era la seguridad y no la soberanía del territorio en disputa, pero sí la soberanía sobre otros territorios que consideraban suyos. En efecto, esa fue la “llave” pues Israel se retiró de la península del Sinaí siempre y cuando Egipto normalizara las relaciones, aceptara la existencia de un estado judío, no lo atacara más y se creara de una fuerza de la ONU que llevara a cabo la desmilitarización del territorio. Resumiendo este punto, ambos ganaron (soberanía y seguridad) al ver detrás de las posiciones.

B. Método Emocional

El segundo punto clave para finiquitar el acuerdo fue crucial debido a que las negociaciones se estancaron en Camp David y se vaticinaba lo peor, es decir, que se termine todo sin llegar a un acuerdo. Es así que el presidente Jimmy Carter utiliza las fotografías autografiadas que Begin había pedido a Al Sadat para sus nietos y personaliza las fotos con los nombres de los nietos de Begin. Llegado el momento en que se rompieron las negociaciones, el presidente Carter mostró y entregó las fotos al mandatario judío quien toma conciencia acerca de volver a encaminar el acuerdo (Fisher & Shapiro, 2007, p. 5). Este hecho produjo

un impacto emocional que encausó las negociaciones de nuevo, pues ambos no querían vivir en guerra.

2.1.2.5 Consecuencias

A. Económicas

1. Intercambio Comercial

A diferencia del intercambio comercial entre Perú y Ecuador que se elevó significativamente a partir de la consecución de la paz en 1998, las relaciones comerciales entre Egipto e Israel son buenas, empero, ha habido ciertas caídas en algunos momentos en el intercambio debido principalmente a los hechos ocurridos en la región árabe tales como enfrentamientos entre israelíes y palestinos. Este argumento es demostrado en la Figura 20 donde se observa que el comercio cayó significativamente durante los años 2002-2004, pues el ejército israelí montó la operación militar “escudo defensivo” contra Palestina en reacción a los ataques que venían ocurriendo por parte de palestina a raíz de la Segunda Intifada. Este contexto de guerra conllevó a que Egipto congelara las relaciones diplomáticas con Israel hasta el 2005. Cabe resaltar que a pesar de haber algunas disminuciones en el flujo de comercio entre Israel y Egipto, estos han sido mucho mejores en el tiempo, es decir, si se mira el largo plazo, el acuerdo de 1978 ha traído mayor comercio hacia estas naciones.

Otro punto a destacar es que la economía egipcia domina gran parte de las industrias en su territorio lo que impide la llegada de inversión, es decir, no tiene un clima propicio y favorable a la inversión extranjera directa (IED). Asimismo, analizando la Figura 20, el intercambio comercial durante el 2002 descendió en casi 70 por ciento en comparación con el año anterior. Luego, se agravó ese nivel comercial, ya que el desplome fue de 80 y 79

por ciento para el 2003 y 2004 en contraste con el año 2001. Cabe resaltar que las relaciones comerciales se aceleran a partir del 2004 debido a la implementación del tratado comercial de preferencia llamado *Qualifying Industrial Zones* (QIZ) entre Israel, Egipto y Estados Unidos.

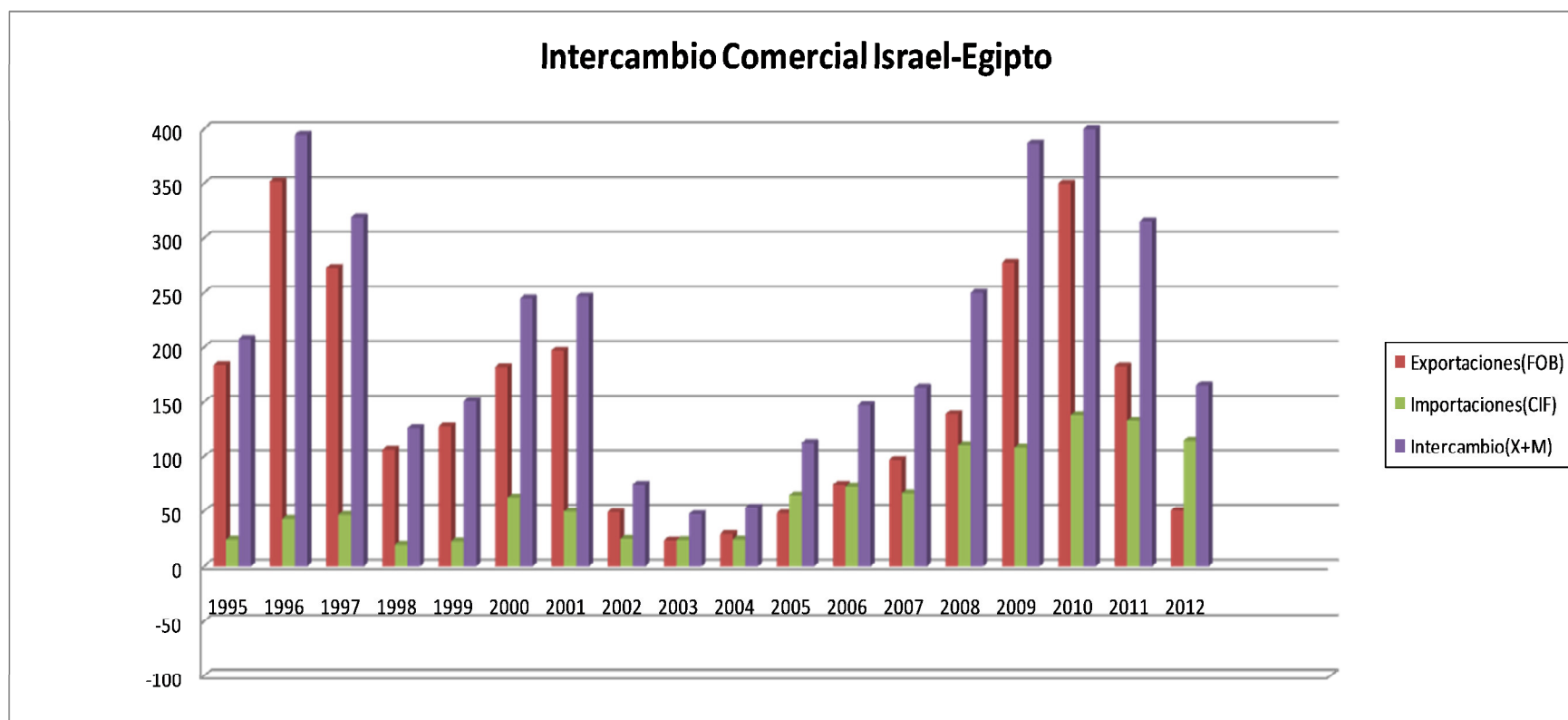


Figura 20. Intercambio comercial Egipto-Israel
Fuente: United Nations Comtrade
Elaboración: Autor

En lo que respecta a la Figura 21, la balanza comercial es favorable a Egipto mayormente; sin embargo, durante los años 2005 y 2012 Israel exportó más a Egipto de lo que importó. Al igual que la figura anterior, la balanza comercial menguó su nivel durante el periodo 2002-2004 debido al apoyo de Egipto a Palestina en contra de la “operación escudo protector” siendo el año 2003 el de peor desempeño.

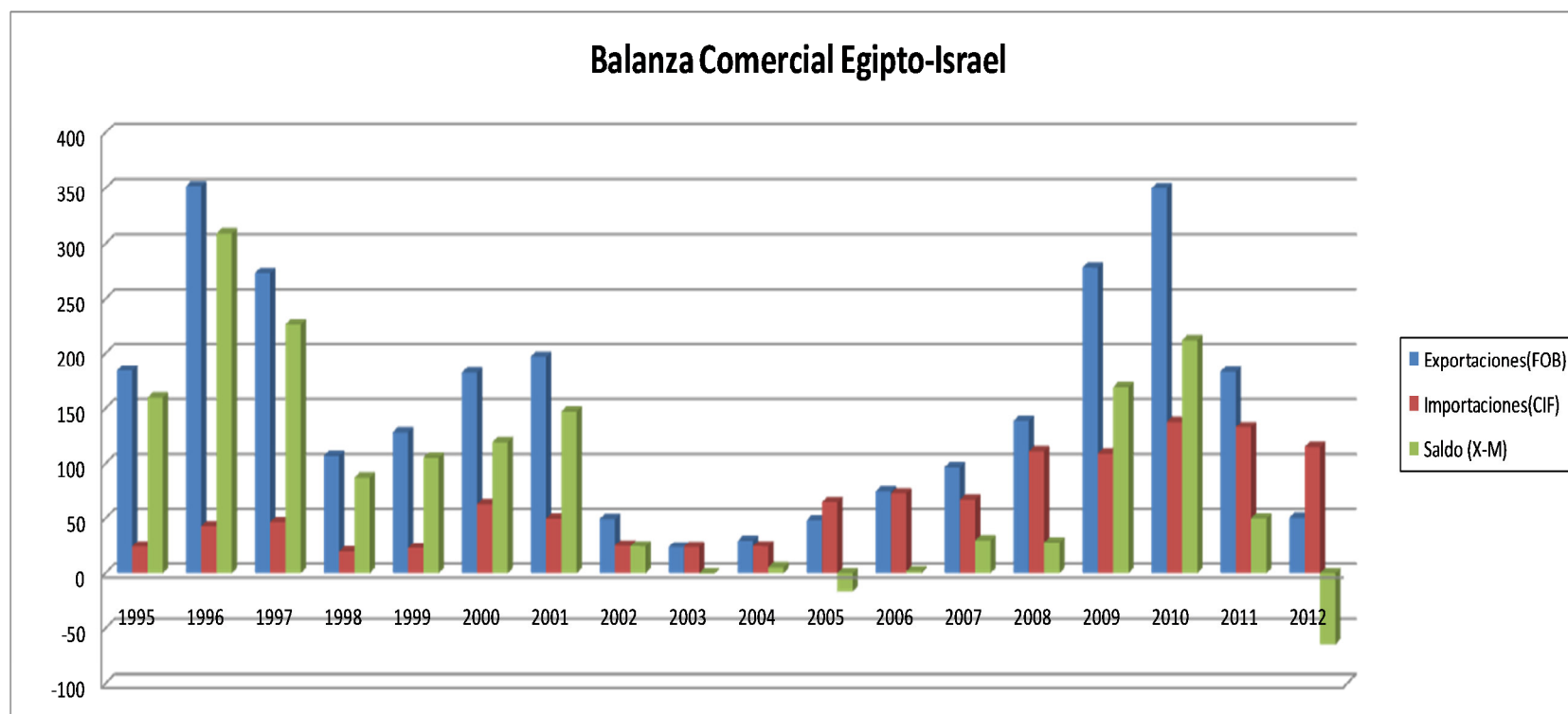


Figura 21. Balanza comercial Egipto-Israel
Fuente: United Nations Comtrade
Elaboración: Autor

Siguiendo con el análisis, la competencia comercial entre Israel y Egipto es baja. Según el O.E.C , en 1985, los cinco principales destinos de Israel eran Estados Unidos (38%), Reino Unido (9%), Alemania (6.8%), Francia (5.8%) y Bélgica (5.2%), es decir, estos cinco destinos explican el 66.3 por ciento del comercio israelí mientras que para Egipto sus cinco principales destinos fueron Italia (37 %), Japón (13%), Alemania (12 %), Francia (9.9%) y Reino Unido (4.8%) explicando el 76.7 por ciento de su comercio. A simple vista, se puede afirmar que existe competencia entre Israel y Egipto por tener tres países iguales (Reino Unido, Alemania, Francia) dentro de sus cinco principales destinos; sin embargo, si desagregamos las cifras los cuatro primeros productos israelíes exportados son los diamantes (25%), las frutas (3.4 %), naranjas (2.9%) y joyas preciosas (2.7%). Por otro lado, el 86 por ciento de las exportaciones egipcias son petróleo crudo (74%), algodón (6.1%) y aceites lubricantes de petróleo (5.9%), es decir, Israel y Egipto venden diferentes productos no compitiendo entre sí en los mercados exteriores.

La complementariedad entre Israel y Egipto es también alta, ya que Israel es un país que exporta principalmente productos químicos, máquinas, productos minerales y metales preciosos mientras que Egipto importa productos minerales, máquinas y metales, esto es, ambos coinciden en máquinas (circuitos integrados o también llamados chips, teléfonos, computadoras, etc.) para el intercambio comercial de Israel hacia Egipto. Otro punto a destacar es que Egipto exporta productos minerales, textiles y productos químicos mientras que Israel importa principalmente máquinas, productos minerales y productos químicos coincidiendo en el petróleo crudo (productos minerales) que va dirigido desde Egipto hacia Israel.

2. Integración económica

Israel se encuentra ubicado en una zona árabe que a pesar del correr de los años todavía sigue viendo con recelo al estado judío debido a la expansión territorial que este realizara después del otorgamiento de superficie por parte de la ONU. Así que después de la paz firmada entre Israel y Egipto en 1979 en el tratado de Washington se ha hecho muy difícil el que ambos países se integren económicamente, esto también se debe en parte porque la economía egipcia en líneas generales no tiene mucho interés por fomentar la apertura comercial con Israel. Se agrega que Israel no es parte de ningún bloque comercial con sus países vecinos con el fin de integrarse económicamente. En este contexto, el gobierno de los Estados Unidos propone el tratado comercial de preferencia llamado *Qualifying Industrial Zones* (QIZ) que fue firmado por Egipto e Israel en el año 2004. El antecedente de este tratado es el QIZ firmado entre Israel y Jordania que intensificó el comercio entre estas naciones. Entonces, Estados Unidos establece este tratado preferencial con el fin de fomentar el comercio, los empleos de calidad, la mejora de ingresos y a través de todo esto la paz en el Medio Oriente.

El QIZ es un tratado que provee de un túnel directo libre de arancel entre un país exportador (Egipto, Jordania) y un receptor (Estados Unidos) a través del intercambio comercial del exportador con un tercer país (Israel) (Yadav, 2007, p. 77). El producto exportado puede ser textil, quesos, vegetales, cerámica, etc., empero, el QIZ Israel-Egipto se ha enfocado básicamente en los productos textiles. Específicamente, existen siete zonas industriales en Egipto (cuatro en El Cairo, dos en Alejandría y una en Port Said) en donde las fabricas instaladas allí deben agregar el 35 por ciento del valor final del producto y a la vez Israel debe aportar por lo menos el 11.7 por ciento de ese valor, es así como Egipto e Israel son de cierta manera obligados a trabajar en conjunto para beneficio económico de los dos.

El beneficio principal del QIZ es la entrada de productos libre de arancel a Estados Unidos sin que este tenga el mismo beneficio sobre el país exportador. Además, no existen cuotas límites y el tratado preferencial no tiene fecha de término lo que lo hace más atractivo, pues se puede planear en el largo plazo. Ergo, se sabe que si bien Israel y Egipto no tienen una integración económica ya hay indicios de que se está empezando a abrir caminos tales como el QIZ que elevó el intercambio comercial desde el 2004 (Véase la Figura 20 y 21) para decaer nuevamente durante los años 2011 y 2012; no obstante, se hace hincapié a que esta caída fue producida por la primavera árabe.

Finalmente, se agrega que el QIZ si bien esta siendo utilizado por Egipto, este no maximiza el tratado para aprovecharlo al máximo debido a que solo enfoca sus energías en materia textil cuando debería diversificar la canasta exportadora acompañando la iniciativa con inversión en tecnología, competitividad y mayor productividad, es decir, el QIZ tiene un potencial económico, político y social que aún está por desarrollar.

3. Turismo

A diferencia de las relaciones migratorias peruano ecuatorianas que se fortalecieron a partir de la paz en 1998, las relaciones migratorias israelí egipcias han sido tenues después de la paz firmada en 1979 debido principalmente a la política de Israel hacia Palestina, la falta de coordinación entre estados, la falta de una política migratoria, etc. Estas características mencionadas son las más similares al caso Israel-Palestina que es materia de la investigación. Según el Ministerio de relaciones exteriores de Israel (Israel Ministry of Foreign Affairs), el punto máximo de visitantes israelíes a Egipto ocurrió durante el año 1999-un año antes de la segunda intifada-con 415 000 turistas (2003, párr.17). Como ya se dijo, luego la migración cayó fuertemente. Se hace mención a que después de los acuerdos de Camp David, solo ha funcionado-y regularmente-los acuerdos en materia económica, pero no en

materia cultural o política debido al papel de paternidad que establece Egipto sobre la causa palestina. Se agrega que de llegarse a una solución negociada entre Israel y Palestina, esta liberaría el comercio internacional y el turismo entre Israel y Egipto.

B. Políticas

Un año después de la firma del tratado de paz entre Israel y Egipto, se abrieron las embajadas de Israel en El Cairo y la de Egipto en Tel Aviv. Después, ha habido retiro de embajadores durante algunos años en los países en mención; por ejemplo, en el periodo 1982-1988 y luego, en el periodo 2001-2004 debido a la invasión de Israel a Líbano y la segunda intifada respectivamente. En consecuencia, la relación egipcio-israelí se considera una “paz fría” debido a que existe una relación de paz, pero esta solo se mantiene para no atacarse y no empezar una guerra cuando la idea es que a partir de la paz se construya relaciones culturales, políticas, económicas en pro del bien de las naciones. Se hace énfasis en el argumento que las relaciones israelí-egipcias se han visto deterioradas por el apoyo egipcio a Palestina durante los enfrentamientos que este último ha tenido con Israel. A partir de lo expuesto, se puede aseverar que si se desata el nudo gordiano de Israel y Palestina, las relaciones del estado judío con sus vecinos árabes también mejorarían en todo sentido lo que contribuiría a elevar la calidad de vida de los seres humanos instalados en esa parte del mundo.

Con este segundo caso se demuestra que la paz no siempre es suficiente para generar más intercambio comercial, turismo, inversiones, etc. si no que se necesita dialogo constante y decisión política firme para crear comercio, oportunidades de trabajo conjunto, desarrollo de las tierras limítrofes en aras de mejorar la calidad de vida de las personas.

2.2 Marco Teórico

En esta sección de la investigación, se propone desarrollar los principales métodos de negociación a utilizar para la formulación de la propuesta de solución al conflicto israelí-palestino. Asimismo, se desarrolla los cinco enfoques de la negociación para entender mejor el tema.

2.2.1 Negociación

Según Howard Raiffa, la negociación es definida como arte debido a la habilidad de convencer y ser convencido y como ciencia debido a que es teoría (como citado por Cornejo, 2011, p. 17). Asimismo, Jim Henning afirma que la negociación es cualquier situación en la que dos o más partes interactúan y por lo menos una de ellas busca ganar como resultado de esta interacción (como citado por Cornejo, 2011, p. 21). Luego, el Dr. Enrique Cornejo define a la negociación como la etapa elevada de comunicación e interacción en la que, después de un intercambio de información y acercamiento de puntos de vista y de documentación, las partes pueden llegar poco a poco, a un acuerdo final (2011, p. 22). Finalmente, se entiende que la negociación es un proceso de resolución de conflictos que implica la colaboración constante de dos o más partes en beneficio de ellas usando como mecanismo a la comunicación asertiva y propositiva.

2.2.2 Tipos de Negociación

La negociación es clásicamente dividida en dos tipos: la negociación distributiva y la negociación integrativa (Harvard Business Press, 2009, p. 4). La primera, también llamada suma cero, es la negociación en la que una parte gana más a expensas de la otra, es decir, existe un monto fijo o un tema propuesto en la que se dividen un cien por ciento. El segundo tipo de negociación, llamado ganar-ganar o win-win, es aquella en que los actores trabajan

conjuntamente para obtener el máximo beneficio posible apostando por la permanente creación de valor y fortaleciendo la relación.

Estos dos tipos de negociación son mera teoría, pues en la vida real cada negociación que se presenta es la combinación de ambas. Este hecho es llamado “el dilema del negociador” (Harvard Business Press, 2009, p. 8), pues cada actor debe saber en qué momento competir (negociación distributiva) y en qué momento cooperar (negociación integrativa).

2.2.3 Enfoques de la Negociación

Según William Zartman, la negociación tiene cinco enfoques los cuales fueron expuestos en su libro el 50% de la solución en 1988. A continuación, se desarrolla cada uno de ellos haciendo hincapié en que son meramente teóricos, ya que en la vida real se presentan fusionados e indistintamente de acuerdo a cada negociación.

a. Estructural

Antes de explicar el primer enfoque, se debe definir primero la palabra poder, pues esta es el centro del entendimiento del presente enfoque. Según la RAE, el vocablo poder significa posesión o tenencia de algo. Asimismo, fuerza, vigor, capacidad, posibilidad y poderío. Una vez aclarado este punto, el enfoque estructural se presenta en casos donde las posiciones son opuestas, es decir, donde los negociadores ven el problema como una suma cero haciendo la diferencia en la solución el uso del poder. En otras palabras, el poder es el medio que define la negociación. Cabe agregar que no siempre es así, puesto que el uso de estrategias adecuadas puede equiparar la situación entre uno que no tiene poder y otro que tiene poder.

b. Estratégico

Este enfoque basa sus soluciones de negociación en la estrategia la cual es definida, según la RAE, como el arte de dirigir las operaciones militares o el arte para dirigir un asunto. Es así que este enfoque centra su atención en el fin y no en el medio (como el enfoque estructural). Entonces, se deduce que las metas de la negociación son el fin y se debe llegar a ellas usando las estrategias correctas. Por ejemplo, si negocia un empleado con su jefe, en términos absolutos, el empleado quien no posee el poder tiene la desventaja, empero, si el empleado utiliza estrategias válidas como agruparse con otros empleados o resaltar la vitalidad de su trabajo para la empresa es muy probable que la situación se equipare.

c. Conductual

Este tercer enfoque tiene como respaldo principal a la conducta de los negociadores dentro de la negociación, esto, cada negociador tiene habilidades y personalidades distintas las cuales usa al momento de negociar. Es preciso señalar que este enfoque abarca la motivación, la persuasión, la cultura, los estados de ánimos, el bagaje negociador, etc. Se señala como ejemplo la negociación entre dos personas de distintos países las cuales deben de ser muy cuidadosas de no transgredir las reglas de la otra cultura, puesto esto desencadenaría el fin anticipado de la negociación.

d. Procesal

El penúltimo enfoque llamado también intercambio de concesiones se basa en las concesiones mutuas que se hacen los negociadores o equipos negociadores con el fin de obtener el acuerdo, esto es, si la parte negociadora A -en caso de una guerra- libera 3 rehenes, entonces la parte negociadora B también libera rehenes. Otro ejemplo, en un contexto más simple, sería si los padres le otorgan permiso a su hijo para salir a divertirse el

sábado hasta las 2 a.m. entonces el hijo ayuda limpiando la sala el domingo. Como se aprecia, este enfoque es dependiente de lo que haga la otra parte restando posibilidades creativas y opciones generadas en conjunto que maximicen el acuerdo.

e. Integrador

El quinto y último enfoque es el integrador el cual busca la ganancia de todas las partes involucradas en el tema, es decir, buscar opciones conjuntamente con el fin de “agrandar el pastel”. Aquí los negociadores actúan como jueces y como parte, esto es, buscan su beneficio sin ir en desmedro de la ganancia de la otra parte y siempre viendo el equilibrio para llegar al acuerdo más justo posible. Estos acuerdos son duraderos, ya que se basan en las buenas relaciones, en el respeto hacia el oponente y en el largo plazo.

2.2.4 Métodos de la Negociación

En breve, se expone los dos principales métodos a utilizar en la investigación los cuales conjuntamente forman “el método Integrado de la negociación”.

2.2.4.1 Método de la Negociación según principios desarrollados

Este método es conocido mundialmente como “el método de Harvard” debido a que nació y se desarrolló en esta famosa universidad a través de sus profesores Roger Fisher y William Ury. Asimismo, el método de Harvard propugna la resolución de conflictos a través de cuatro pasos. Cabe agregar que posteriormente se agregan 3 elementos a la negociación: legitimidad, compromiso y comunicación siendo estos válidos, empero, estos no son parte del método de Harvard, es por esa razón que la presente investigación solo se basa en los cuatro pasos descritos en el bestseller de la negociación “Sí de acuerdo...como negociar sin ceder”, ya que estos son los esenciales en toda negociación.

Paso 1: Separar a las personas del problema

Este primer paso es resumido por Roger Fisher con la siguiente frase: “Duro para los argumentos y suave para las personas” (Fisher, Ury & Patton, 1991, p. XIX). Esto es, cada vez que se tiene un conflicto que necesite resolverse se debe atacar al problema con severidad y dureza apelando a criterios objetivos y razonables, y a la vez mostrar cordialidad, respeto, amistad y comprensión hacia la persona con la que se negocia la cual al fin y al cabo es la que toma la decisión o no de aceptar el trato.

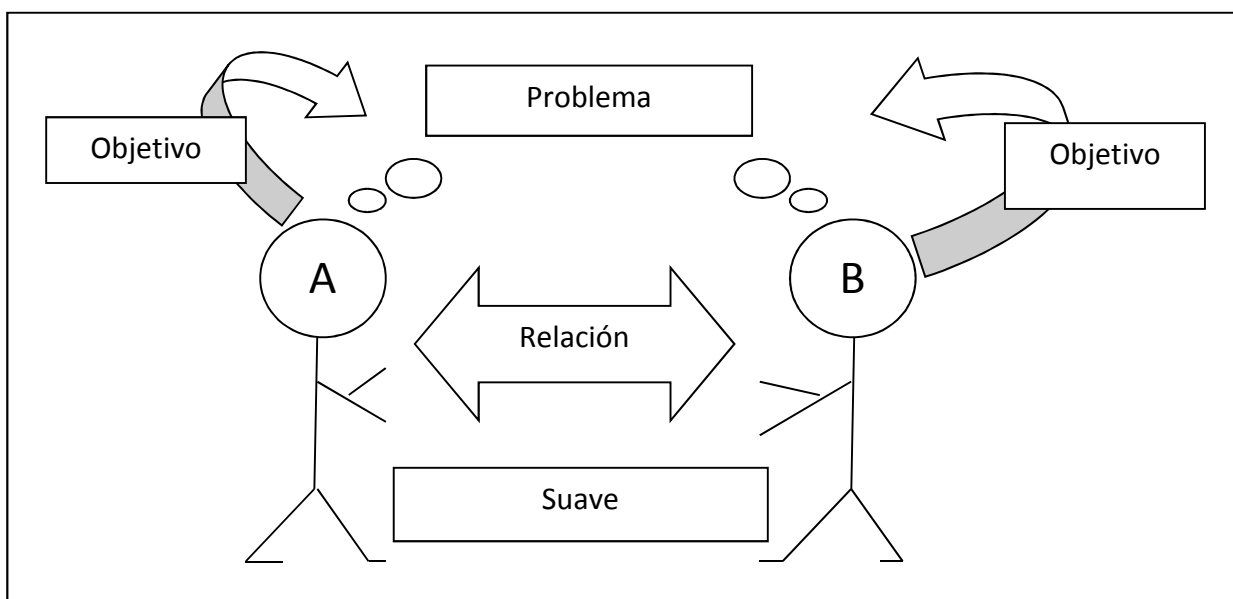


Figura 22. Separar los problemas de los intereses
Fuente: Autor

Paso 2: Concéntrese en los intereses, no en las posiciones

Después de separar a la persona del problema a discutir, lo que se debe hacer es tratar de encontrar la verdadera causa o causas del conflicto para así entender la real dimensión de este. Es decir, se debe preguntar ¿por qué? a la contraparte y así indagar en lo que la motiva a actuar. Entonces, las posiciones son la parte tangible de la negociación, lo que se puede percibir a través de lo que comunica, siente y hace la otra parte mientras que los

intereses son lo intangible, lo que no se ve, pero en base a preguntas acertadas se debe tratar de comprender. Se agrega que los intereses son de dos tipos: conflictivos y compartidos y compatibles. En este punto se hace hincapié en que el acuerdo se logra a través de identificar y conciliar los tipos de intereses.

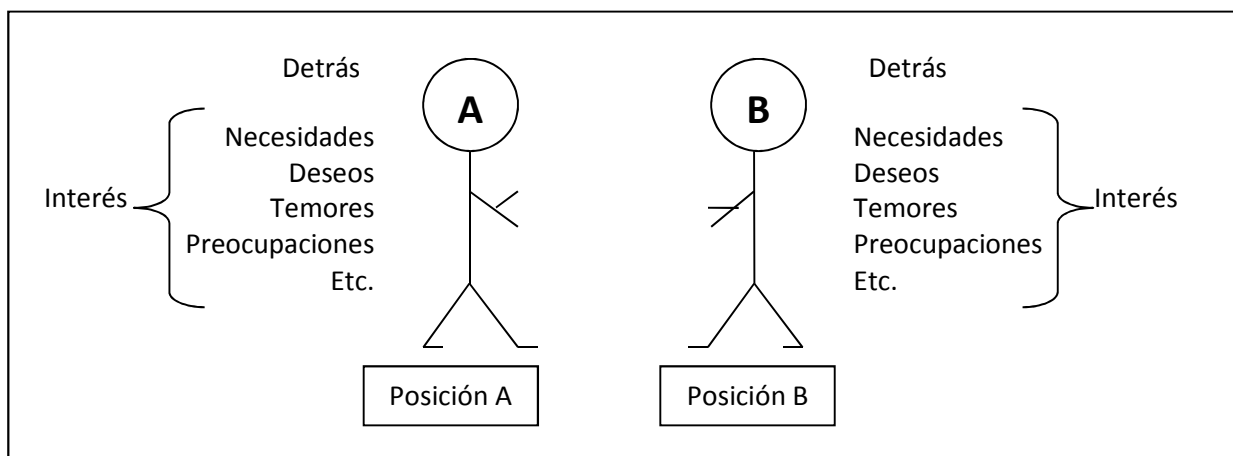


Figura 23. Posiciones e intereses
Fuente: Autor

Paso 3: Invente opciones de mutuo beneficio

El tercer paso consiste en crear múltiples ideas que contribuyan a la solución. Estas ideas deben acarrear el mayor beneficio para ambas partes, pues el objetivo es “agrandar el pastel” y no pensar que este tiene un tamaño fijo. En este punto, se debe inventar soluciones sin cuestionarlas, elegir las mejores para el problema y a través de estas facilitar la resolución del conflicto a la otra parte.

Paso 4: Insista en que los criterios sean objetivos

El cuarto y último paso del método de Harvard consiste en respaldar los requerimientos en base a la equidad, justicia, respaldo científico, ley, costumbre, etc. Es decir, ceder ante las razones y no ante los gritos, presiones, artimañas de la otra parte. Se puede argumentar que cada negociador debe actuar como juez y así poder encontrar el equilibrio en la solución.

2.2.4.2 Método Emocional

El método emocional de la negociación fue desarrollado por el afamado profesor de Harvard Roger Fisher quien define la emoción como una experiencia que se siente (Fisher & Shapiro, 2007, p.2). De igual modo, las emociones son positivas y negativas y, al contrario de lo que muchos piensan, las emociones negativas no deben necesariamente desunir, ya que dos personas que sienten profunda melancolía, rabia, tirria pueden unirse en vista de que comparten el mismo sentimiento.

El método emocional pasa por comprender los siguientes pasos:

Paso 1: Exprese su aprecio

La negociación no es tan solo dos o más personas tratando de llegar a un acuerdo, son dos o más personas que tienen sentimientos, perciben, se enfadan, se alegran, etc. En base a esto, el método propone que se busque la cooperación constante escuchando abiertamente en todo momento, reconociendo la importancia de la otra persona y comunicando asertivamente.

Paso 2: Establezca afiliación

El segundo paso implica conectar con la otra parte de la negociación, es decir, establecer una relación positiva que oriente la negociación. Empero, esto no implica necesariamente ser amigos, pero si implica construir una relación basada en el respeto mutuo y en el establecimiento de compromisos claros en beneficio de ambas partes.

Paso 3: Respete la autonomía

Cada parte implicada en la negociación debe gozar de autonomía propia para decidir, es decir, no debe tomar una decisión basada en la presión de la contraparte, ya que de ser así

lo más probable es que el acuerdo no llegue a establecerse. Y si llega a pactarse, luego la parte afectada podría renunciar a este alegando que decidió bajo presión.

Paso 4: Respete el estatus

Los negociadores tienen un estatus dentro de su empresa, comunidad, partido, etc. Lo que se hace en este paso, es reconocer esa importancia de la persona, es decir, otorgarle el respeto adecuado.

Paso 5: Escoger un rol satisfactorio

Dentro de la negociación se debe asumir un rol de negociador el cual se va mostrar durante las sesiones. Este rol debe basarse en el rol convencional de cada negociador y en base a eso adaptarlo a la negociación en cuestión, esto es, ser flexible y no permanente en el tiempo.

Una vez expuesto el marco teórico, cabe aclarar en este punto que la presente investigación propone la conjunción del Método de Harvard o negociación según principios desarrollados y el Método emocional para dar paso al “Método Integrado” el cual es el más eficaz para la solución de disputas, pues ha quedado demostrado que funcionó ampliamente en la solución de conflictos entre Perú-Ecuador y Egipto-Israel (esto se explica en el marco contextual) siendo ambos conflictos demasiado intrincados que acarreaban posiciones muy disímiles en un determinado momento de la historia de ellos. Se agrega que estos métodos son conocidos mundialmente por su eficacia al abarcar los dos aspectos más importantes de la negociación: lo objetivo a través del método de Harvard y lo subjetivo a través del método emocional.

CAPÍTULO 3

HIPÓTESIS Y VARIABLES

3.1 Hipótesis general

H.G.: La formulación de una propuesta de paz a través del método emocional y el método de Harvard en conjunto basados en los casos Perú-Ecuador (1998) y Egipto-Israel (1978) resuelve el conflicto palestino-israelí.

3.2 Hipótesis específica

a) **H1:** La aplicación de la propuesta de paz factible a través del método de Harvard y el método emocional en conjunto basados en los casos Perú-Ecuador (1998) y Egipto-Israel (1978) generan mayores flujos de comercio exterior entre las naciones de Israel y Palestina.

b) **H2:** La aplicación de la propuesta de paz factible a través del método de Harvard y el método emocional en conjunto basados en los casos Perú-Ecuador (1998) y Egipto-Israel (1978) generan mayores flujos de turismo en las naciones de Israel y Palestina.

3.3 Identificación de variables

Variable Independiente (V.ind.) de H.G.: Formulación de una propuesta de paz a través del método de Harvard y el método emocional de negociación en conjunto.

Variable Dependiente (V.dep.) de HG: Factibilidad de la propuesta de paz.

Variable Independiente (V.ind.) de H1: Aplicación de una propuesta de paz factible a través del método de Harvard y el método emocional en conjunto.

Variable Dependiente (V.dep.) de H1: Creación de mayores flujos de comercio entre Israel y Palestina.

Variable Independiente (V.ind.) de H2: Aplicación de una propuesta de paz factible a través del método de Harvard y el método emocional en conjunto.

Variable Dependiente (V.dep.) de H2: Generación de mayor flujo de turismo en las naciones de Israel y Palestina.

3.4 Operacionalización de variables

3.4.1 Indicador de la variable independiente de la hipótesis general

Dimensión: Método de Harvard.

Indicador 1: Identificación y cuantificación de temas a tratar.

Indicador 2: Identificación del MAAN (Mejor alternativa a un acuerdo negociado) de Israel.

Indicador 3: Identificación del MAAN (Mejor alternativa a un acuerdo negociado) de Palestina.

Indicador 4: Identificación de posiciones.

Indicador 5: Identificación de intereses.

Indicador 6: Identificación de opciones

Dimensión: Método Emocional.

Indicador 1: Análisis emocional de los actores principales.

Indicador 2: Identificación de zonas de interés emocional.

3.4.2 Indicador de la Variable dependiente de la hipótesis general

Dimensión: Eficacia del método.

Indicador 1: Aceptación de la eficacia del método de parte del embajador israelí.

Indicador 2: Aceptación de la eficacia del método de parte del embajador palestino.

3.4.3 Indicador de la variable independiente de la hipótesis específica 1

Dimensión: Eficacia del método.

Indicador 1: Aceptación de la eficacia del método de parte del embajador israelí.

Indicador 2: Aceptación de la eficacia del método de parte del embajador palestino.

3.4.4 Indicador de la variable dependiente de hipótesis específica 1

Dimensión: Intercambio comercial.

Indicador 1: Evolución de las exportaciones.

Indicador 2: Evolución de las importaciones.

Indicador 3: Fluctuación del intercambio comercial.

3.4.5 Indicador de la variable independiente de hipótesis específica 2

Dimensión: Eficacia del método.

Indicador 1: Aceptación de la eficacia del método de parte del embajador israelí.

Indicador 2: Aceptación de la eficacia del método de parte del embajador palestino.

3.4.6 Indicador de la variable dependiente de hipótesis específica 2

Dimensión: Turismo internacional.

Indicador 1: Turistas internacionales que proceden del exterior hacia Palestina.

Indicador 2: Turistas internacionales que proceden del exterior hacia Israel.

3.5 Matriz de consistencia

Planteamiento del Problema	Objetivos	Hipótesis					
Pregunta General	Objetivo General	Hipótesis General	Variables de Hipótesis general	Dimensión	Indicadores	Tipo y Diseño	Instrumento
¿El método emocional y el método de Harvard en conjunto basados en los casos de Perú-Ecuador (1998) y Egipto-Israel (1978) generan una propuesta de paz a las naciones de Israel y Palestina?	Formular una propuesta de paz al conflicto Israelí-Palestino a través del método emocional y el método de Harvard basados en los casos Perú-Ecuador (1998) y Egipto-Israel (1978).	La formulación de una propuesta de paz a través del método emocional y el método de Harvard en conjunto basados en los casos Perú-Ecuador (1998) y Egipto-Israel (1978) resuelve el conflicto palestino-israelí.	V(Ind.): Formulación de una propuesta de paz a través del método de Harvard y el método emocional de negociación en conjunto	Dimensión: Método de Harvard	Indicador 1: Identificación y cuantificación de temas a tratar Indicador 2: Identificación del MAAN (Mejor alternativa a un acuerdo negociado) de Israel Indicador 3: Identificación del MAAN (Mejor alternativa a un acuerdo negociado) de Palestina Indicador 4: Identificación de posiciones Indicador 5: Identificación de intereses	Tipo: Exploratorio-descriptiva Diseño: No Experimental Mixta (cualitativa y cuantitativa) Transversal	Entrevista individual estructurada a los embajadores de Israel y Palestina

					Indicador 6: Identificación de opciones		
				Dimensión: Método Emocional	Indicador 1: Análisis emocional de los actores principales Indicador 2: Identificación de zonas de interés emocional		
			V(Dep.): Factibilidad de la propuesta de paz	Dimensión: Eficacia del método	Indicador 1: Aceptación de la eficacia del método de parte del embajador israelí Indicador 2: Aceptación de la eficacia del método de parte del embajador palestino		
Preguntas Específicas	Objetivos Específicos	Hipótesis Específicas	Variables de Hipótesis específica				Instrumentos

P1: ¿El método de Harvard y el método emocional en conjunto basados en los casos Perú-Ecuador (1998) y Egipto-Israel (1978) generan una propuesta de paz que llevada a cabo produce mayor comercio exterior para las naciones de Israel y Palestina?	O1: Demostrar el incremento de flujos de comercio exterior entre Israel y Palestina basados en los casos resueltos de Perú-Ecuador (1998) y Egipto-Israel (1978) que usaron el método de Harvard y el método Emocional en conjunto	H1: La aplicación de la propuesta de paz factible a través del método de Harvard y el método emocional en conjunto basados en los casos Perú-Ecuador (1998) y Egipto-Israel (1978) generan mayores flujos de comercio exterior entre las naciones de Israel y Palestina.	V(Ind): Aplicación de una propuesta de paz factible a través del método de Harvard y el método emocional en conjunto	Dimensión: Eficacia del método	Indicador 1: Aceptación de la eficacia del método de parte del embajador israelí Indicador 2: Aceptación de la eficacia del método de parte del embajador palestino	Entrevista individual estructurada a los embajadores de Israel y Palestina
			V(Dep): Creación de mayores flujos de comercio entre Israel y Palestina	Dimensión: Intercambio comercial	Indicador 1: Evolución de las exportaciones Indicador 2: Evolución de las importaciones Indicador 3: Fluctuación del intercambio comercial	
P2: ¿El método de Harvard y el método emocional en conjunto basados en los casos Perú-Ecuador (1998)	O2: Verificar el incremento de flujos de turismo en Israel y Palestina basados en los casos	H2: La aplicación de la propuesta de paz factible a través del método de Harvard y el	V(Ind): Aplicación de una propuesta de paz factible a través del método de Harvard y el	Dimensión: Eficacia del método	Indicador 1: Aceptación de la eficacia del método de parte del embajador israelí	Entrevista individual estructurada a los embajadores

y Egipto-Israel (1978) generan una propuesta de paz que produce mayor flujo de turismo para las naciones de Israel y Palestina?	resueltos de Perú-Ecuador (1998) y Egipto-Israel (1978) que usaron el método de Harvard y el método Emocional en conjunto.	método emocional en conjunto basados en los casos Perú-Ecuador (1998) y Egipto-Israel (1978) generan mayores flujos de turismo en las naciones de Israel y Palestina.	método emocional		Indicador 2: Aceptación de la eficacia del método de parte del embajador palestino		de Israel y Palestina
			V(Dep): Generación de mayor flujo de turismo en las naciones de Israel y Palestina	Dimensión: Turismo internacional	Indicador 1: Turistas internacionales que proceden del exterior hacia Palestina Indicador 2: Turistas internacionales que proceden del exterior hacia Israel		Técnica documental

CAPÍTULO 4

METODOLOGÍA

4.1 Tipo de investigación

La presente investigación es exploratoria porque intenta juntar los dos métodos más eficaces de negociación (Harvard y Emocional) para explorar-existe muy poca información al respecto- y a la vez formular una posible solución creativa y eficaz al conflicto de larga data entre Israel y Palestina. Así pues, es también descriptiva, pues describe la realidad vivida en las naciones de Israel y Palestina con el fin de entender y comprender el conflicto y a partir de ello, formular la propuesta de paz. En suma, la investigación es de tipo exploratorio-descriptiva.

4.2 Diseño de investigación

Según Roberto Hernández Sampieri (1992), el diseño de la presente tesis es no experimental mixta (cualitativa y cuantitativa) transversal. Es no experimental mixta, ya que persigue describir sucesos complejos en su medio natural, con información cualitativa (entrevista) y cuantitativa (cuantificación del crecimiento de los flujos de comercio exterior y turismo). Debido a los recursos con los que se cuenta, la investigación se centra más en el entendimiento y profundidad. Asimismo, es transversal, ya que obtiene y analiza la variable de estudio en un momento de tiempo determinado.

4.3 Unidad de análisis

La unidad de análisis de la presente tesis son los representantes políticos de las naciones involucradas en la investigación: Israel y Palestina.

4.4 Selección de la muestra

La selección de la muestra es del tipo Muestreo No Probabilístico por Conveniencia, es decir, el investigador selecciona la muestra no aleatoria en base a su criterio. Asimismo, este tipo es el más idóneo, ya que permite conocer a profundidad aspectos de la investigación.

4.5 Técnica de recolección de datos

4.5.1 Fuente primaria

Como fuente primaria se utiliza la entrevista a los sujetos de investigación quienes son los embajadores de Israel y Palestina. Además, a través de la entrevista se desea captar el lenguaje verbal y sobre todo no verbal de los entrevistados procurando no ceder ante la subjetividad al momento de recabar la data.

El tipo de entrevista a realizar es individual de acuerdo al número de personas y estructurada de acuerdo al nivel de estructuración, es decir, existe un formato objetivo de entrevista para los embajadores de Israel y Palestina que es adjuntado en el Anexo II.

4.5.2 Fuente secundaria

Como fuente secundaria se hace uso de la técnica documental en la cual se coge como unidad de análisis a data de primera fuente recabada del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), Banco Mundial (BM), Central Palestinian Bureau of Statistics (CPBS), United Nations Comtrade, etc.

CAPÍTULO 5

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

5.1 Contexto del Enfrentamiento

En este subpunto se analiza el origen del problema limítrofe entre Israel y Palestina ubicados en el Medio Oriente y cuya tierra fue prometida por Dios a Abraham quien fue el primer patriarca de las tres principales religiones monoteístas del mundo: Judaísmo, Cristianismo e Islamismo. Según la biblia, Dios le dice a Abraham:

Alza ahora tus ojos, y mira desde el lugar donde estás hacia el norte y el sur, y al oriente y al occidente. Porque toda la tierra que ves, la daré a ti y a tu descendencia para siempre. Y haré tu descendencia como el polvo de la tierra; que si alguno puede contar el polvo de la tierra, también tu descendencia será contada. Levántate, ve por la tierra a lo largo de ella y a su ancho; porque a ti te la daré (Génesis 13:14-17 Reina Valera 1960).

Esta “tierra prometida” es llamada Canaán y actualmente ocupa Israel, la Franja de Gaza y Cisjordania, es así que, las tres religiones son originalmente construidas en base a un mismo personaje y en base a una misma superficie. Luego, el territorio es invadido por otras culturas tales como asirios, babilonios, macedonios, etc. Después, “la tierra prometida” es ocupada por los romanos quienes expulsan a los judíos por ser separatistas del imperio. Finalmente, en esta tierra se ubican los árabes y es sede del Imperio Otomano hasta la primera guerra mundial (1914-1918).

El Imperio Otomano, actual Turquía, se enfrentó junto a Alemania, el Imperio Austro-Húngaro y Bulgaria contra los Aliados (Francia, Gran Bretaña, Rusia y los Estados Unidos) durante la primera guerra mundial. En medio de la guerra, y de forma secreta, el

diplomático francés Paul Cambon envía una carta al Ministro de relaciones exteriores británico Edward Grey donde le adjunta un mapa que muestra la repartición que se haría de una parte del Imperio Otomano (Siria, Irak, Líbano, Palestina) a favor de Francia y Gran Bretaña. Asimismo, los negociadores fueron Sir Mark Sykes, por el lado británico, y Georges Picot, por el lado francés. A continuación, se muestra el mapa al que se hace mención.



Figura 24. Plan de división de Medio Oriente en los Acuerdos de Sykes-Picot
Fuente: Máiquez, M. (s.f). Acuerdo Sykes-Picot (1916)[Mensaje en Blog]. Recuperado de <http://recortesdeorientemedio.com/the-sykes-picot-agreement-1916-2/>

Tal y como se aprecia en el mapa, el Medio Oriente fue dividido en zonas de influencia británica y francesa, zonas exclusivas de las mismas naciones y una zona internacional:

Jerusalén. Este tratado de Sykes-Picot entraría en vigencia solo si los Aliados ganaban la guerra, además, los rusos e italianos ya tenían conocimiento y aceptación del tema.

A pesar de que los Aliados ganan el enfrentamiento, el acuerdo no se llega a aplicar tal y como fue pactado, sino que bajo el amparo de la Sociedad de Naciones se generan los Mandatos expresos en el artículo 22 del Tratado de Versalles que puso fin a la primera guerra mundial. Específicamente, el artículo 22 versa de la siguiente manera:

Los principios siguientes se aplicarán a las colonias y territorios que, a consecuencia de la guerra, hayan dejado de estar bajo la soberanía de los Estados que los gobernaban anteriormente y que estén habitados por pueblos aún no capacitados para dirigirse por sí mismos en las condiciones particularmente difíciles del mundo moderno (...) El mejor método para realizar prácticamente este principio será el de confiar la tutela de dichos pueblos a las naciones más adelantadas, que, por razón de sus recursos, de su experiencia o de su posición geográfica, se hallen en mejores condiciones de asumir esta responsabilidad y consientan en aceptarla. Estas naciones ejercerán la tutela en calidad de mandatarias y en nombre de la Sociedad (Tratado de Versalles, artículo 22).

Analizando el artículo brevemente, se sobreentiende que la Sociedad de Naciones creía equivocadamente que los nuevos pueblos no podían ejercer poder sobre sí mismos, pues no estaban preparados para gobernarse, ergo se debía asignarles un país-tutor que vele y se haga responsable de ellas. En consecuencia, se crea el Mandato Británico de Palestina (véase el mapa en el Anexo I.A) el cual debía cumplir el encargo de la Sociedad de Naciones. No sin antes hacer mención que se firma la declaración de Balfour (1917) en la cual el Ministro de relaciones exteriores Arthur James Balfour, con la venia de Estados Unidos, promete crear un “hogar judío” en la región palestina a los sionistas.

A raíz de esa declaración y ya culminada la Primera Guerra Mundial, los judíos empiezan a emigrar a la región palestina con permiso del Mandato Británico quien permitía que los judíos compren tierras. Esto ocasionó que poco a poco, los judíos se asienten en ese suelo y, a la vez, los árabes empiecen a sentirse desplazados produciendo resentimiento y enfrentamientos entre ambos bandos. Por esta razón, los británicos prohíben la entrada de más judíos a la región Palestina. En este contexto, se produce la Segunda Guerra Mundial (1939-1945) la cual-como se sabe-fue la más atroz de las guerras humanas dejando como saldo negativo entre 40 y 50 millones de muertos (Felipe Sahagún,2009, párr.1) y entre ellos el Holocausto judío donde perecieron aproximadamente 6 millones de personas (Sanz,2015, párr.1). Finalizada la Segunda Guerra Mundial y a pesar de la presión internacional, el Mandato Británico de Palestina no aceptaba la llegada de más judíos lo que desencadena ataques por parte de estos a los ingleses (ver mapa de la composición del territorio (Anexo I.B). Finalmente, los británicos renuncian en 1948 al Mandato que se les había encargado años atrás.

5.1.1 Origen de la Guerra Israelí-Palestina

Según el catedrático sanmarquino Luis Enrique Antúnez y Villegas, el origen del conflicto entre israelíes y palestinos es ancestral y se remonta a la Sura número 5-titulada la Mesa Servida-del Corán (Libro sagrado de los musulmanes), la cual dice textualmente: “¡Creyentes! ¡No toméis como amigos a los judíos y a los cristianos! Son amigos unos de otros. Quien de vosotros trabe amistad con ellos, se hace uno de ellos. Alá no guía al pueblo impío” (Corán 5:51). Así también, en el verso 64 del mismo capítulo se lee lo siguiente:

Los judíos dicen: "La mano de Alá está cerrada". ¡Que sus propias manos estén cerradas y sean malditos por lo que dicen! Al contrario, Sus manos están abiertas y Él distribuye Sus dones como quiere. Pero la Revelación que tú has recibido de

tu Señor acrecentará en muchos de ellos su rebelión e incredulidad. Hemos suscitado entre ellos hostilidad y odio hasta el día de la Resurrección. Siempre que encienden el fuego de la guerra, Alá se lo apaga. Se dan a corromper en la tierra y Alá no ama a los corruptores. (Corán 5:64).

La postura del catedrático sanmarquino intenta demostrar que la causa es religiosa atribuyendo enfrentamientos por ideologías, es decir, musulmanes contra judíos, lo cual- según los entendidos-es no razonable, puesto que existen muchas naciones donde los musulmanes y judíos viven en perfecta armonía respetándose los unos a los otros. Se agrega que Farid Kahhat, catedrático de la Pontificia Universidad Católica (PUCP), afirma que el contexto del sura 5 se presenta cuando Mohammed hizo un pacto con los judíos y estos no cumplieron.

Otra postura acerca del origen del conflicto-y en la que se basa esta investigación-es la que declara como factor principal a el territorio.

Antes de que se retire el Mandato Británico de Palestina, el Reino Unido pide a la Asamblea General de la Organización de las Naciones Unidas se instaure un comité especial para determinar las causas reales del conflicto en la región Palestina y en consecuencia, se proponga una solución al problema. Es así que se establece el UNSCOP (United Nation Special Committee on Palestine) que sugiere como alternativa de solución proclamar dos estados soberanos en el territorio en litigio-un estado árabe y un estado judío-y adicionalmente, Jerusalén sería una superficie bajo control internacional. A continuación, se muestra el mapa propuesto por la ONU.



Figura 25. Plan de la ONU para dividir a la región palestina

Fuente: BBC Mundo (s.f). Seis días: una guerra que cambió el medio oriente. Recuperado de <http://biblioinstruccion.blogspot.pe/2009/08/como-citar-mensajes-de-blog-foros-o.html>

Esta decisión fue tomada con júbilo por parte de la mayoría de los judíos, empero, los árabes no la aceptaron.

5.1.2 Creación del Estado judío

Al día siguiente del retiro del Mandato Británico Palestino, se crea el Estado de Israel (el 14 de Mayo de 1948) proclamado por David Ben Gurion en base a la resolución 181 de la ONU. Un día después, las naciones vecinas Egipto, Jordania, Siria e Irak invaden el nuevo estado de Israel dando inicio a la Primera Guerra Árabe-Israelí y a las demás guerras y conflictos que se relatará brevemente con el fin de entender la actual situación del conflicto Israelí-Palestino.

5.1.3 Primera Guerra Árabe-Israelí (1948-1949)

Esta guerra que ganó Israel a los pueblos árabes trajo como consecuencia dos hechos: Primero, la Nakba (catástrofe en lengua árabe) a través de la cual 78 por ciento de la población palestina huye de sus territorios (Palestina Libre, 2011, párr.1) y, segundo, la expansión del Estado de Israel que aumentó su superficie en un 20 por ciento aproximadamente invadiendo la parte occidental de Jerusalén. Además, la franja de Gaza es controlada por Egipto mientras que Cisjordania, por Jordania. En breve, se muestra el mapa con los territorios después de la guerra.



Figura 26. Mapa de la región palestina después de la Primera Guerra Árabe-Palestina
Fuente: BBC Mundo (s.f). Seis días: una guerra que cambió el medio oriente. Recuperado de <http://biblioinstruccion.blogspot.pe/2009/08/como-citar-mensajes-de-blog-foros-o.html>

5.1.4 La guerra de los 6 días (1967)

Esta guerra que duró seis días entre Israel y los países vecinos árabes fue una victoria rotunda para los primeros. Las consecuencias fueron las mismas que la primera guerra árabe-israelí: los palestinos siguieron huyendo de sus pueblos por la expansión Israelí que invadió Gaza, arrebató la península del Sinaí a Egipto, Cisjordania (incluido Jerusalén Oriental) a Jordania y los Altos del Golán a Siria. El mapa siguiente grafica lo dicho anteriormente.



Figura 27. Territorio ocupado por Israel después de la Guerra de los seis días
Fuente: BBC Mundo (s.f). Seis días: una guerra que cambió el medio oriente. Recuperado de <http://biblioinstruccion.blogspot.pe/2009/08/como-citar-mensajes-de-blog-foros-o.html>

5.1.5 Guerra de Yom Kippur

Luego, siguió la Guerra de Yom Kippur (1973) la cual fue la última guerra entre Israel y un bloque árabe (Egipto y Siria). Esta a su vez, trajo como consecuencia, ciertamente, años

después, la paz entre Egipto e Israel en los Acuerdos de Camp David de 1978 que fue el primer tratado de paz entre el estado judío y una nación árabe. Se llega así poco a poco, a la actual configuración de los territorios en la zona palestina que es a la que este subíndice pretende llegar.

5.1.6 Primera Intifada (1987-1993)

El vocablo intifada significa levantamiento en árabe y la primera tuvo como origen el choque de un camión israelí con un vehículo que transportaba palestinos teniendo como resultado cuatro palestinos fallecidos. Durante el velatorio, los cientos de palestinos que acudían a otorgar el pésame se enfurecieron al observar que la milicia israelí los resguardaba lo que generó enfrentamientos que agravaron la situación, ya que un joven palestino feneció. Estos actos de los israelíes, desencadenaron una serie de ataques palestinos quienes usaban palos y piedras principalmente para atacar a los judíos. Según la Organización para la liberación palestina (OLP), fueron 6 000 detenidos y más de 500 heridos palestinos tan solo durante las dos primeras semanas de estallado el conflicto (El país, 1987, p.1). Se agrega que los palestinos no tenían una estructura definida en cuanto a los ataques, esto es, eran iniciativas civiles desorganizadas. Las consecuencias más relevantes de la primera intifada son el reconocimiento de Israel hacia la OLP como negociador válido para la causa palestina, el surgimiento del Hamás como movimiento en contraposición a la OLP y, lamentablemente, 1376 muertos (dentro de esto 281 menores de 17 años) del lado palestino y 94 (dentro de esto 4 menores de 17 años) del lado israelí según cifras oficiales del B'Tselem que es una organización israelí de derechos humanos en los territorios ocupados (s.f, p.1).

5.1.7 Acuerdos de Oslo (1993)

Después de la primera intifada, se suscita los acuerdos de Oslo-llamados así porque se negociaron en Noruega-entre Israel y la Organización para la Liberación Palestina (OLP)

que fuese reconocida por la ONU como representante del pueblo palestino. En dichos acuerdos participó Estados Unidos a través del Presidente Bill Clinton, Israel a través del Primer Ministro Isaac Rabin, y Palestina a través de Yasser Arafat. Entonces, se dispuso crear la Autoridad Nacional Palestina (ANP) que es reconocida a nivel internacional, por ende también es reconocida por Israel. Además, se le transfirió como territorios a la ANP la Franja de Gaza y parte de Cisjordania formando una unidad territorial (artículo 4), excepto Jerusalén que su destino se decidiría en negociaciones posteriores. Asimismo, debían de elegirse a las autoridades de la ANP a través del sufragio universal en elecciones directas y universales (artículo 3). Finalmente, se le asignaron las competencias de educación, salud, cultura, tributación, entre otras esenciales a la ANP (artículo 6).

Cabe resaltar, que al año siguiente (1994), Israel cerró sus fronteras con Jordania a través de “los acuerdos de paz israelí-jordanos” siendo los actores principales el rey de Jordania Hussein I, el primer ministro israelí Isaac Rabin y el presidente estadounidense Bill Clinton (Israel Ministry of Foreign Affairs, 1994, párr.1). Es así como se logró la paz con dos naciones (Egipto y Jordania) que limitan con Israel mientras que las otras tres (Líbano, Palestina y Siria) aún están pendientes.

País	Frontera	Acuerdo de Paz con Israel
Palestina	389 km	No
Egipto	255 km	Si
Jordania	238 km	Si
Líbano	79 km	No
Siria	76 km	No

Figura 28. Acuerdos de paz con Israel
Fuente: Autor

5.1.8 Segunda intifada (2000-2005)

La segunda intifada surge en el contexto de las negociaciones de Cumbre de paz en Camp David en el año 2000 la cual fue infructuosa debido a que los negociadores de ese entonces-bajo la coordinación de Bill Clinton-: Yasser Arafat por la ANP y Ehud Barack por Israel no se pusieron de acuerdo en los temas sustanciales. Según el diario el País, las negociaciones se estancaron en el estatus de Jerusalén (Del Pino, 2000, p. 1) y debido a que ambas partes tenían la consigna de negociar todo o nada, las negociaciones no dieron un resultado positivo.

Como ya se explicó en la primera intifada, los ataques se caracterizan por ser desorganizados y provienen desde la sociedad civil en su mayoría jóvenes por parte de Palestina. Esta vez, el levantamiento palestino tuvo mayores consecuencias que la primera intifada dando como penoso resultado 3 592 palestinos y 1036 israelíes fallecidos (Muñoz, 2005, p.1). Finalmente, esta segunda intifada acaba con el cese al fuego palestino-israelí en la cumbre de Sharm el Sheij.

5.1.9 Conflicto de Gaza (2008-2009)

Los enfrentamientos duraron 19 días desde el 27 de diciembre de 2008 hasta el 18 de enero de 2009. El contexto de este nuevo conflicto es la disputa por el poder entre Hamás (grupo considerado terrorista por naciones como Estados Unidos, Japón, entre otras) y Fatah en la Franja de Gaza, ya que Hamás había ganado las elecciones congresales en aquel territorio. Luego, Hamás que no reconoce a Israel como estado expulsa a Fatah de la región y las relaciones entre Israel y la Franja de Gaza se tensan lo que deviene en un mayor bloqueo de Israel hacia la zona y un incremento de misiles lanzados por Hamás hacia Israel. Entonces, este clima adverso para ambas partes fue el desencadenante del enfrentamiento que incluyó bombardeos aéreos hacia la zona de Gaza y mayor agresión de parte de Hamás con respecto al lanzamiento de cohetes. Después de los casi 20 días

de batalla, el saldo de fallecidos fue de 1398 palestinos y de 9 israelíes según el B'Tselem (2009, p.1).

5.1.10 Operación pilar defensivo (2012)

El contexto en que se produce esta nueva batalla entre Israel y Palestina es el resentimiento que el país árabe tiene sobre Israel, pues sigue bloqueado, con escasos recursos, bajo nivel de calidad de vida, entre otros. Según David Cameron, primer ministro británico, la franja de Gaza es una prisión gigante (The Guardian, 2010, p.8) .Por otro lado, Israel sigue recibiendo cohetes lanzados principalmente hacia la zona sur de su territorio. Estas características son caldo de cultivo para iniciar enfrentamientos en cualquier momento. Cabe agregar que a diferencia del conflicto de gaza del 2008-2009 que duró 19 días, este nuevo enfrentamiento se mantuvo solo por 7 días terminando en una declaración de cese al fuego por intermedio de la secretaria de estado de Estados Unidos Hillary Clinton.

5.1.11 Conflicto entre Israel y Palestina (2014)

Este enfrentamiento surge a raíz del secuestro de tres jóvenes judíos en manos de palestinos en junio del 2014, en consecuencia, el ejército israelí monta una operación para encontrarlos generando heridos y el asesinato de dos palestinos: un niño (13 años) y un joven (22 años). Estos actos de ambas partes ocasionan indignación estallando una vez más el conflicto. Los palestinos lanzan cohetes sobre Israel y este último inicia la operación margen protector con el objetivo de acabar con el Hamás. La batalla tiene un tiempo aproximado de duración de 50 días en los cuales fallecieron 2 131 palestinos y 71 israelíes (Office for the Coordination of Humanitarian Affairs, 2014, p. 2).

5.1.12 Situación actual

Actualmente, los territorios palestinos son dos, esto es, la Franja de Gaza y Cisjordania. La primera está dividida en cinco gobernaciones y es controlada por el Hamás

(movimiento político social islamista) considerado terrorista. Adicionalmente, la Franja de Gaza estuvo ocupada por asentamientos humanos (AA.HH) israelíes; sin embargo, los israelíes se retiraron unilateralmente de todos los AA.HH del territorio de Gaza y de algunos de Cisjordania en el 2005 por mandato expreso del primer ministro Ariel Sharon en el plan desconexión (Israel Ministry of Foreign Affairs, 2005) que trajo esperanza de paz, pero aun mantienen un bloqueo estricto por mar, aire y tierra restringiendo el movimiento de personas, bienes y servicios. Cabe resaltar que el Coordination of Government Activities in the Territories (COGAT) es la institución israelí encargada de facilitar la ayuda humanitaria, económica, de infraestructura, educación, salud y vivienda con el pueblo palestino (COGAT, 2014, p.5). Del otro lado se encuentra Cisjordania que está dividida en 11 gobernaciones y es controlada por la ANP al mando de Al Fatah (movimiento secular nacionalista). En la Figura 29, se muestra la situación actual de los territorios palestinos en la región.

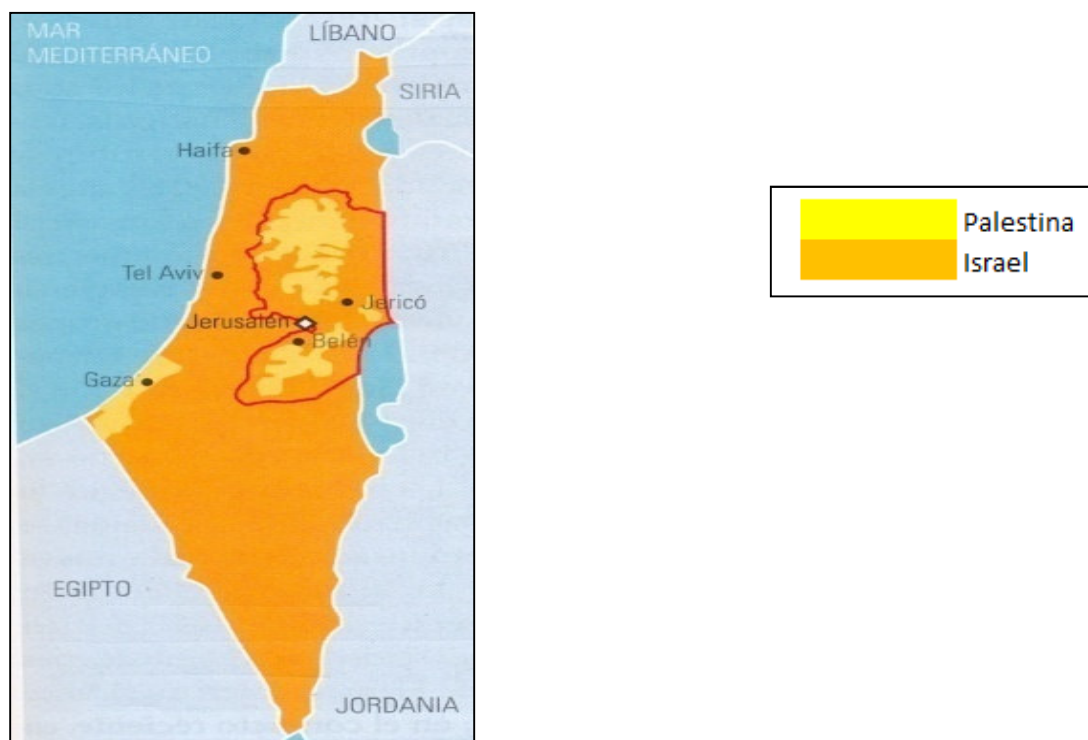


Figura 29. Situación actual del territorio palestino (2012)

Fuente: Kahhat, F. (15 de octubre de 2015). Gaza en la encrucijada. Poder

Si se analiza la situación de los conflictos expuestos, se distingue claramente que la región de palestina se encuentra convulsionada desde hace décadas atrás debido a los enfrentamientos y guerras sucesivas. En consecuencia, se infiere que los pueblos árabes y judíos se sienten inseguros y prestos a que en cualquier momento se inicie otro conflicto armado. Asimismo, se nota claramente que el territorio palestino se ha ido reduciendo con el correr de los años a favor de los judíos (véase la diferencia entre la Figura 25 y la Figura 29) lo cual es motivo principal de las tensiones constantes vividas en la región. Ahora bien, que se ha expuesto el contexto histórico del problema, se analizará a los actores, principales y secundario, con el fin de entender aun más el conflicto.

5.2 Actores

5.2.1 Principales

5.2.1.1 Israel

La nación de Israel ha tenido un crecimiento económico de 3.82 por ciento en promedio durante los últimos 10 años alcanzando como pico máximo un 5.3 por ciento durante el 2007-es preciso notar que a partir del año 2011, su economía está desacelerando lentamente-y es una de las economías líderes de su región con un IDH muy alto; sin embargo, el nivel de pobreza llega a 21 por ciento siendo una de las cifras más altas para una economía desarrollada. El entorno político es estable, pues el partido del Primer Ministro Netanyahu tiene mayoría en el Knesset (congreso israelí), empero, a nivel externo se han producido algunas tensiones con el gobierno estadounidense y su accionar en los acuerdos con Irán en materia nuclear. Se suma a esto que gran parte de la población judía, sobre todo la que vive cerca a la frontera con Palestina, se encuentra aterrada y en pánico debido a un inminente ataque de parte de sus vecinos.

5.2.1.2 Palestina

El pueblo palestino, según el último reporte de la UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development), tuvo un crecimiento económico de -0.4 por ciento durante el 2014 y un desempleo total de 29.8 por ciento, es decir, 44 por ciento en la Franja de Gaza y 18 por ciento en Cisjordania (2015, p. 3). En lo político, el partido dominador en Gaza es el Hamás, movimiento político social-islámico, considerado terrorista por varios países y el grupo preponderante en Cisjordania es Al Fatah, movimiento secular nacionalista. En el aspecto social, el pueblo palestino, al igual que el judío, vive aterrado ante la posibilidad de un enfrentamiento en cualquier instante. Durante el último enfrentamiento contra Israel el cual llevó a cabo la operación “escudo protector” fenecieron 2 251 palestinos, entre ellos 299 mujeres y 551 niños, y 11 231 heridos, incluido 3 540 mujeres y 3 436 niños (UN General Assembly, 2015, p. 6).

5.2.2 Actor Secundario

5.2.2.1 Estados Unidos

El país ubicado al norte de América sufrió un descalabro financiero durante el año 2008 del cual aún tiene rezagos; empero, se viene recuperando lentamente mostrando indicadores económicos estables: el desempleo es de 5.3 por ciento, la inflación es de 0.2 por ciento y la tasa de referencia podría tener un alza en los meses próximos. En lo que respecta a su política interna, se avecinan las elecciones presidenciales el próximo año en la cual-a estas alturas- aún nada está resuelto, pues ni siquiera se eligen a los candidatos republicano y demócrata. Por otro lado, el presidente Barack Obama viene conduciendo una política externa plegada de cambios inesperados como el inicio de las conversaciones bilaterales con Cuba, el acuerdo en materia nuclear con Irán, el inicio de medidas ambientales contundentes ante el advenimiento de la COP en París, etc. Este

panorama alentador se ensombrece debido a que la brecha social sigue alta y no se tiene un acceso a un sistema de salud pública universal y gratuita.

5.3 Presentación y análisis de resultados*

5.3.1 Planteamiento y resultados por pregunta de entrevista

A continuación se presenta las respuestas obtenidas durante las entrevistas a los respectivos embajadores de las naciones de Israel y Palestina.

1. ¿Cuál es el mejor método para alcanzar la paz entre las naciones de Israel y Palestina?	
Embajador de Israel	Embajador de Palestina
La negociación directa de Paz	La negociación de Paz

Figura 30. Mejor método para alcanzar la paz
Fuente: Autor

Análisis de resultado

Ambos embajadores se mostraron de acuerdo en que el mejor camino para lograr la paz entre Israel y Palestina es la negociación. La respuesta fue dada en ambos casos sin dudar y así se reafirma que a pesar de las profundas diferencias entre estos pueblos aún se mantiene las esperanzas de seguir negociando.

2. ¿Cuán optimista es usted hacia alcanzar un acuerdo de paz con Israel/Palestina?	
Embajador de Israel	Embajador de Palestina
Optimista	Optimista

Figura 31. Optimismo hacia alcanzar la paz
Fuente: Autor

La interpretación de las preguntas expuestas en las entrevistas con los embajadores son absolutamente del autor de la presente tesis.

Análisis de resultado

El excmo.sr. Ibrahim Muaqqat (embajador de Palestina) se mostró optimista hacia un acuerdo de paz siempre y cuando se cumpla con los pactos establecidos en este. Agregó que los palestinos son un pueblo de paz dispuesto a negociar directa o indirectamente con tal de llegar a una solución pacífica. Por otro lado, el excmo. Sr. Ehud Eitám (embajador de Israel) se muestra más realista y afirma que por el momento la paz es un tema enrevesado en sí entre estas naciones; sin embargo, se muestra optimista en un futuro cercano a través de la solución de dos estados, ya que Israel es un pueblo que añora la paz.

3. De acuerdo a las negociaciones de paz entre Perú-Ecuador (1998) y Egipto-Israel (1978) donde se utilizó el método de Harvard y el método emocional en conjunto para llegar a una propuesta de paz para las partes, ¿usted piensa que esta técnica es factible de repetir para la negociación israelí-palestina?	
Embajador de Israel	Embajador de Palestina
Moderadamente factible	Moderadamente factible

Figura 32. Factibilidad del método de Harvard y el método emocional
Fuente: Autor

Análisis de resultado

Según mi interpretación, los embajadores en el Perú de ambas naciones perciben al método de Harvard y al método emocional en conjunto como una técnica de negociación moderadamente factible. Asimismo, el embajador de Palestina asevera que su pueblo es un pueblo emocional dispuesto a negociar la paz. Mientras que el embajador israelí también desea la consecución de la paz por el bien de los pueblos involucrados.

4. ¿Cuál de los siguientes temas son vitales para negociar una paz entre Israel y Palestina?	
Embajador de Israel	Embajador de Palestina
<ul style="list-style-type: none"> -Las fronteras -Los asentamientos humanos judíos en Cisjordania -Los refugiados -El estatus de Jerusalén 	<ul style="list-style-type: none"> -Las fronteras -Los asentamientos humanos judíos en Cisjordania -Los refugiados -El estatus de Jerusalén

Figura 33. Temas a negociar entre Israel y Palestina
Fuente: Autor

Análisis de resultado

Para los dos embajadores los cuatro temas mencionados son de suma importancia en el caso de negociar una paz entre las naciones de Israel y Palestina. Es así que, el excelentísimo (excmo.) Sr. Ehud Moshé Eitám considera vital llegar a un acuerdo en conjunto sobre todos los puntos y no de uno en uno mientras que el excmo. Sr. Walid Ibrahim Muaqqat plantea la negociación de punto en punto o un acuerdo conjunto de todos los puntos con tal de llegar a un acuerdo definitivo de solución dos estados. Asimismo, el Embajador Eitam enfatizó que el reconocimiento del estado de Israel como país del pueblo judío es otro requisito fundamental para los israelíes en la negociación.

5. En base a los casos de Perú-Ecuador (1998) y Egipto-Israel (1978) donde a pesar de las fuertes discrepancias se llegó a un acuerdo de paz, ¿Piensa usted que es más beneficioso para Israel/Palestina llegar a una solución negociada con Palestina/Israel que no llegar a ningún acuerdo?	
Embajador de Israel	Embajador de Palestina
Si	Si

Figura 34. MASIN (Mejor acuerdo sin negociación) de Israel y Palestina
Fuente: Autor

Análisis de resultado

Tanto el embajador de Palestina como el embajador de Israel sostienen que es mucho mejor llegar a una solución negociada que mantener el status quo de la violencia por parte de las dos naciones. Entonces, ambos están de acuerdo con propuestas de paz que finiquiten el conflicto latente en sus tierras, el nudo gordiano sería el cómo desenmarañar el asunto con propuestas concretas que beneficien a ambas partes apelando al “third size”.

6. De llegar a una solución negociada entre las naciones de Israel y Palestina, ¿Qué cree usted que pasaría con los siguientes tópicos?	
Embajador de Israel	Embajador de Palestina
-Economía Israel (Mejoraría poco)	-Economía Palestina (Mejoraría mucho)
-Seguridad Israel (Mejoraría mucho)	-Seguridad Palestina (Mejoraría mucho)
-Pobreza Israel (Mejoraría poco)	-Pobreza Palestina (Mejoraría mucho)
-Exportaciones Israel (Mejoraría poco)	-Exportaciones Palestina (Mejoraría mucho)
-Importaciones Israel (Mejoraría poco)	-Importaciones Palestina (Mejoraría mucho)
-Turismo Israel (Mejoraría mucho)	-Turismo Palestina (Mejoraría mucho)

Figura 35. Percepción de mejoría de Israel y Palestina con respecto a la paz
Fuente: Autor

Análisis de resultado

Para la pregunta 6, se muestra que ambos saben que los tópicos mencionados arriba mejorarán en las naciones en conflicto de llegar a una solución. Así pues, como se aprecia el embajador de Palestina es más incisivo en decir que la economía mejorará mucho, pues podrán realizar más comercio tanto interno como externo y turismo. El homólogo israelí resalta también una mejora, pero en un grado menor. Ya que como se sabe la economía israelí es desarrollada. Cabe resaltar que el excmo. Ehud Moshé Eitám si es más optimista con respecto a la mejora del turismo. La conclusión a la que se llega por esta pregunta es que ambas autoridades comprenden y conocen de la importancia de la paz como factor desencadenante de optimización de resultados en materia económica y social.

7. Con respecto a las fronteras, por favor indique usted, ¿cuál es la posición para un posible tratado de paz?	
Embajador de Israel	Embajador de Palestina
Israel no acuerda punto a punto, sino que debe negociar todos los puntos neurálgicos en su totalidad para poner fin al conflicto.	Israel debería retirarse hasta la “línea verde” entre Israel y Palestina.

Figura 36. Posición con respecto a fronteras
Fuente: Autor

Análisis de resultado

Al realizar la pregunta siete se observa discrepancias-como es natural-en las posiciones de cada embajador. El embajador de Palestina reafirma su posición de la creación de dos estados bajo convivencia pacífica, pero teniendo como límite territorial la “línea verde”,

esto es, la demarcación territorial realizada en el armisticio de 1949 después de la guerra entre Israel y los países árabes en 1948 la cual excede a lo inicialmente dado por la ONU a Israel. El embajador de Israel no afirma una posición específica para las fronteras cuando se le preguntó por este tópico; sin embargo, él confía en negociar todos los puntos como un paquete en el cual se llegue a un acuerdo total. Al profundizar en las respuestas dadas (pregunta 7.1 del cuestionario), el embajador de Israel muestra desconfianza al ceder en los temas punto a punto, pues teme que los negociadores palestinos le saquen ventaja en ciertos puntos y luego rompan las negociaciones, entonces al reiniciar negociaciones, los palestinos tendrán más piso para pedir más de lo cedido. Por otro lado, el embajador palestino reclama la delimitación a partir de la “green line”, ya que considera que ya se le otorgó territorio al estado de Israel y que este no debió expandirse más de lo debido.

8. Con respecto a los refugiados, por favor indique usted, ¿cuál es la posición para un posible tratado de paz?	
Embajador de Israel	Embajador de Palestina
Los refugiados no deben tener derecho de retorno. La compensación es un tema negociable.	Los refugiados deben tener derecho de retorno y compensación

Figura 37. Posición con respecto a refugiados
Fuente: Autor

Análisis de resultado

Con respecto a la pregunta ocho, se asiente que ambas partes difieren en la posición en cuanto a los refugiados. El embajador de Israel asevera que este es el punto más crítico, ya que no existe ningún problema en la compensación, pues Israel no descarta la compensación como responsabilidad de la comunidad internacional, pero su

preocupación reside en el derecho de retorno, pues son aproximadamente 3 millones de refugiados palestinos que volverían lo que perjudicaría la seguridad y la existencia de Israel al tener una población de 8 millones de habitantes. Asimismo, él asevera que los refugiados judíos que huyeron de los países árabes jamás fueron compensados. En contraste, el embajador de Palestina tiene la postura de que los refugiados individualmente tienen el libre albedrío de elegir si desean hacer uso del derecho de retorno y compensación. Al adentrarse en las respuestas dadas (pregunta 8.1), se deduce que el interés de Israel reside en la falta de seguridad que otorgaría que vuelvan todos los refugiados palestinos, puesto que representan el 37.5 por ciento de la población total israelí.

9. Con respecto a los asentamientos humanos (AA.HH), por favor indique usted, ¿cuál es la posición para un posible tratado de paz?	
Embajador de Israel	Embajador de Palestina
Se pueden negociar sobre el retiro de algunos AA.HH de los territorios en disputa	Todos los AA.HH deben dejar los territorios ocupados y cerrarse definitivamente

Figura 38. Posición con respecto a asentamientos humanos (AA.HH)
Fuente: Autor

Análisis de resultado

La posición palestina es contundente al considerar que todos los AA.HH deben retirarse y cerrarse en comparación con la posición israelí la cual propone retirar algunos de los AA.HH. Al realizar la pregunta clave: ¿por qué? a cada posición se halló que el embajador israelí dice que no se debe y no se puede retirar todos los AA.HH. Según mi interpretación, se considera entonces que los israelíes si estarían dispuestos (porque ya lo hicieron en el 2005) a retirar los AA.HH siempre y cuando no se vea mellada su

seguridad. En contraposición, el embajador palestino considera una necesidad de soberanía que los AA.HH se retiren.

10. Con respecto a Jerusalén, por favor indique usted, ¿cuál es la posición para un posible tratado de paz?	
Embajador de Israel	Embajador de Palestina
Jerusalén es indivisible	Jerusalén debe ser dividida en “Jerusalén Este” y “Jerusalén Oeste” según la línea verde

Figura 39. Posición con respecto a Jerusalén
Fuente: Autor

Análisis de resultado

Las posiciones en este tema se encuentran muy distantes, pues el embajador de Israel considera que Jerusalén es la capital de Israel y es indivisible mientras que el embajador de Palestina considera que Jerusalén debe ser dividida en dos de acuerdo a la línea verde. Cuando se pregunta: ¿por qué? se encuentra que ambos ven el problema como un tema de soberanía.

11. ¿Usted está de acuerdo con el establecimiento de un Estado palestino desmilitarizado, pero con una fuerza de seguridad muy buena?	
Embajador de Israel	Embajador de Palestina
Si	No

Figura 40. Estado Palestino desmilitarizado
Fuente: Autor

Análisis de resultado

El embajador Ehud Moshé Eitám alega que un estado palestino desmilitarizado va a favor de la seguridad de Israel. En contraposición, el embajador de Palestina asevera que los

palestinos tienen el legítimo derecho a la defensa y que ellos deben tener su propia milicia. Si se analiza detalladamente las dos perspectivas se observa que el embajador Israelí no tiene ningún problema en que el estado palestino tenga una milicia, pero sí que su seguridad se vea vulnerada. Por tanto, los intereses encontrados para un posible acuerdo serían que palestina tenga su propia milicia siempre y cuando exista un pacto de no agresión mutua entre ambas partes que sea avalado por Naciones Unidas y que genere sanciones drásticas para el que incumpla.

12. Estados Unidos fue el mediador de la negociación entre Israel y Egipto en la cual se llegó a la paz en Camp David (1978), ¿está usted de acuerdo con que Estados Unidos sea mediador del proceso de paz entre Israel y Palestina?	
Embajador de Israel	Embajador de Palestina
Si está de acuerdo siempre y cuando esté dentro de un marco de negociación directa.	Si

Figura 41. Aceptación de Estados Unidos como posible mediador
Fuente: Autor

Análisis de resultado

Al contrario de lo que muchos piensan los representantes de ambas naciones respondieron a la pregunta; sin embargo, se debe aclarar el contexto de la respuesta. El excmo. Sr. Walid Ibrahim Muaqqat dice que él está de acuerdo en que Estados Unidos, Naciones Unidas u otro país u organismo internacional sea mediador del proceso siempre y cuando se concrete la paz entre ambas naciones. Por otro lado, el embajador de Israel prefiere ir a la negociación directamente, es decir, sin intermediarios de ningún tipo. Pero

al preguntarle por el mediador óptimo, este sería Estados Unidos, ya que de cierta forma es el que ha liderado las negociaciones entre Israel y Palestina desde hace buen tiempo.

13. ¿Cómo evalúa usted el rol de los Estados Unidos en el proceso de paz israelí-palestino?	
Embajador de Israel	Embajador de Palestina
Generalmente constructivo	Ni constructivo ni no constructivo

Figura 42. Evaluación de Estados Unidos como posible mediador
Fuente: Autor

Análisis de resultado

El rol de Estados Unidos es percibido por el embajador de Israel como generalmente constructivo mientras que para el embajador de Palestina es neutro. Claramente se puede afirmar que no hay resistencia a que Estados Unidos medie el proceso de negociación israelí- palestino.

14. ¿Cuán importante es alcanzar la paz entre Israel y Palestina para los siguientes temas?	
Embajador de Israel	Embajador de Palestina
Su futuro (algo importante)	Su futuro (muy importante)
Su familia (algo importante)	Su familia (muy importante)
El futuro de la niñez en su nación (algo importante)	El futuro de la niñez en su nación (muy importante)
Su nación (algo importante)	Su nación (muy importante)
Seguridad (algo importante)	Seguridad (muy importante)
Prosperidad Económica (es indiferente)	Prosperidad Económica (muy importante)

Figura 43. Puntos de interés emocional compartidos
Fuente: Autor

Análisis de resultado

Con respecto a la pregunta 14 que es netamente emocional, el embajador de palestina ve la negociación de paz como muy importante para los temas relacionados a su futuro como persona, su familia, el futuro de la niñez, su nación, la seguridad y la prosperidad económica de palestina. Mientras que el embajador de Israel ve al conflicto israelí-palestino como un tema clave, pero no crucial para el desarrollo de su nación.

15. Tomando como referencia los casos de Perú-Ecuador (1998) y Egipto-Israel (1978) y de alcanzar un acuerdo de paz negociado entre las naciones de Israel y Palestina, ¿Qué cree usted que pasaría con las exportaciones de Israel/Palestina hacia Palestina/Israel?	
Embajador de Israel	Embajador de Palestina
Aumentaría	Aumentaría mucho

Figura 44. Relación entre el acuerdo de paz y las exportaciones
Fuente: Autor

Análisis de resultado

Los representantes de ambas naciones aseveran que las exportaciones mejorarían de llegar a un acuerdo de paz. En el caso de Israel, éstas mejorarían menos que en el caso de Palestina. Así se puede concluir que ambos embajadores son plenamente conscientes de la mejora en materia comercial que le brindaría la paz.

16. Tomando como referencia los casos de Perú-Ecuador (1998) y Egipto-Israel (1978) y de alcanzar un acuerdo de paz negociado entre las naciones de Israel y Palestina, ¿Qué cree usted que pasaría con las importaciones de Israel/Palestina hacia Palestina/Israel?	
Embajador de Israel	Embajador de Palestina
Aumentaría	Aumentaría mucho

Figura 45. Relación entre el acuerdo de paz y las importaciones
Fuente: Autor

Análisis de resultado

Al igual que en la pregunta 15, los embajadores toman una posición favorable en cuanto a la elevación de las importaciones y una vez más el embajador de Palestina se muestra mucho más optimista con respecto a estas.

17. Tomando como referencia los casos de Perú-Ecuador (1998) y Egipto-Israel (1978) y de alcanzar un acuerdo de paz negociado entre las naciones de Israel y Palestina, ¿Cómo cree que variará la llegada de turistas internacionales hacia Israel/Palestina?	
Embajador de Israel	Embajador de Palestina
Aumentaría mucho	Aumentaría mucho

Figura 46. Relación entre el acuerdo de paz y el arribo de turistas internacionales
Fuente: Autor

Análisis de resultado

Un posible acuerdo de paz es percibido por ambas representaciones en el Perú como totalmente positivas para el turismo, pues al tener seguridad en ambos países de un no ataque, los turistas internacionales frecuentarían la zona con mucho más frecuencia y en mayor número lo que conllevaría a significativas mejoras económicas en ambos estados.

18. Después de alcanzar un proceso de paz entre Israel y Palestina y el establecimiento de un Estado palestino/israelí reconocido por Israel/Palestina, ¿usted estaría de acuerdo o en desacuerdo con un proceso de reconciliación entre Israel y Palestina?	
Embajador de Israel	Embajador de Palestina
Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo

Figura 47. Proceso de reconciliación después de la paz
Fuente: Autor

Análisis de resultado

Al realizar esta pregunta a los embajadores de Israel y Palestina, ninguno de los dos vaciló en la respuesta y enérgicamente respondieron que no tienen ningún inconveniente en iniciar un proceso de reconciliación en caso de concretarse la paz definitiva. Esta respuesta al igual que muchas otras del cuestionario otorga atisbos de una solución de llevarse el proceso de negociación de una manera adecuada con propuestas factibles y creativas que ayuden a agrandar el pastel.

5.3.2 Prueba de hipótesis

La investigación se hizo buscando las posiciones de negociación de cada representante formal en el Perú del conflicto israelí-palestino, pues ellos son la voz autorizada y fuente primaria del problema.

5.3.2.1 Hipótesis general

“La formulación de una propuesta de paz a través del método emocional y el método de Harvard en conjunto basados en los casos Perú-Ecuador (1998) y Egipto-Israel (1978) resuelve el conflicto palestino-israelí.”

Con respecto a la hipótesis general se redactan los siguientes resultados:

Para empezar ambas partes confluyen opiniones al considerar que la mejor solución al conflicto es la negociación, lo que es ya un buen inicio y, segundo, los embajadores se muestran optimistas frente a un posible acuerdo de paz. Luego, el método a utilizar sería la combinación del método de Harvard y el método emocional (Método Integrado) los cuales son percibidos como factibles en el caso de una negociación israelí-palestina. A la vez, ambos saben que su MASIN (mejor acuerdo sin negociación), es decir, su segunda mejor opción en caso de un no acuerdo es la no agresión, ya que esta genera pérdidas humanas y económicas en ambas sociedades.

Continuando con la verificación de la hipótesis y debido a las respuestas obtenidas por los respectivos embajadores, la propuesta de solución debe llevarse a cabo en cuatro temas principalmente: fronteras, asentamientos humanos judíos, refugiados y estatus de Jerusalén. Cada uno de estos temas arraiga una posición dura de parte de cada embajador; no obstante, al profundizar en los intereses se encuentran puntos en común para la propuesta de paz.

Fronteras: El interés se rige bajo la misma disyuntiva que la negociación en Camp David entre Israel y Egipto, es decir, soberanía versus seguridad. Por lo que la propuesta de paz debe armonizar estos dos criterios en base a soluciones de pensamiento lateral.

Refugiados: El tema principal es el derecho de retorno de los palestinos, ya que en cuanto al derecho de compensación no hay ninguna divergencia. A todas luces la propuesta de solución sería el retorno de palestinos pero por cuotas y en una cantidad limitada, pues de volver todos a la vez generaría falta de seguridad en el estado israelí (interés real del pueblo judío).

Asentamientos Humanos judíos: El meollo del asunto en este tópico nuevamente es el dilema seguridad vs soberanía. Se afirma que es imposible sacar a los asentamientos humanos de un momento a otro, entonces se podría hacer gradualmente con la condición sine qua non de obtener seguridad en sus fronteras a cambio.

Jerusalén: Este tema es el más intrincado, ya que los intereses en ambas partes son la soberanía. La propuesta de solución vendría a ser que Jerusalén Este tenga una doble soberanía de ambas naciones, es decir, que le pertenezca a los dos con un co-gobierno en aras de la paz.

Se agrega que la propuesta de paz de la presente tesis toma como mediador a Estados Unidos, pues los embajadores aceptan a este país. Así también, el método emocional es

puesto en acción a través de lo crucial de la resolución del conflicto para el futuro, familia, y niñez de cada estado. Lo que se debe buscar es encontrar momentos a favor de estos puntos emocionales con el fin de generar cordialidad, empatía y gestos que los motiven a alcanzar un acuerdo de paz sostenible y duradero en el tiempo.

Debido a las respuestas y conclusiones obtenidas durante las entrevistas a los respectivos representantes formales de cada estado, se afirma que si es posible una propuesta de paz basada en los cuatro tópicos mencionados anteriormente (fronteras, asentamientos humanos judíos, refugiados y estatus de Jerusalén) con mediación de Estados Unidos y apelando al método de Harvard como punto racional en las negociaciones y al método emocional como punto de cohesión entre las partes.

5.3.2.2 Hipótesis específicas

A. Hipótesis específica 1

“La aplicación de la propuesta de paz factible a través del método de Harvard y el método emocional en conjunto basados en los casos Perú-Ecuador (1998) y Egipto-Israel (1978) generan mayores flujos de comercio exterior entre las naciones de Israel y Palestina”.

La hipótesis específica se desarrolla en base a las preguntas del cuestionario realizadas a las voces autorizadas en el tema y a través de data estadística recogida de fuentes valederas como el Palestine Central Bureau of Statistics (PCBS) equivalente al instituto de estadística e informática (INEI) en el Perú. Por un lado, los embajadores de Israel y Palestina asienten que sí se generará mayores flujos de comercio entre sus naciones de concretarse la paz. Estas opiniones de expertos son corroboradas por casos anteriores de

situaciones similares como Perú-Ecuador, Egipto-Israel² y Jordania-Israel en los cuales el intercambio comercial se elevó en 17.26, 11.90 y 64.41 por ciento a partir de los acuerdos de paz (véase la Figura 6, Figura 20 y el Anexo III para mayor detalle). En este punto de la investigación se presenta la Figura 48 que muestra el intercambio comercial desde 1995 hasta el 2013 entre Israel y Palestina. Asimismo se hace mención a que de concretarse la paz, el intercambio se elevaría en 13.24 por ciento anual. Esta cifra se obtiene a través del promedio del caso Perú-Ecuador y Egipto-Israel asignando como pesos 25 y 75 por ciento a cada promedio debido a la similitud de los casos y el contexto dado (véase el Anexo V).

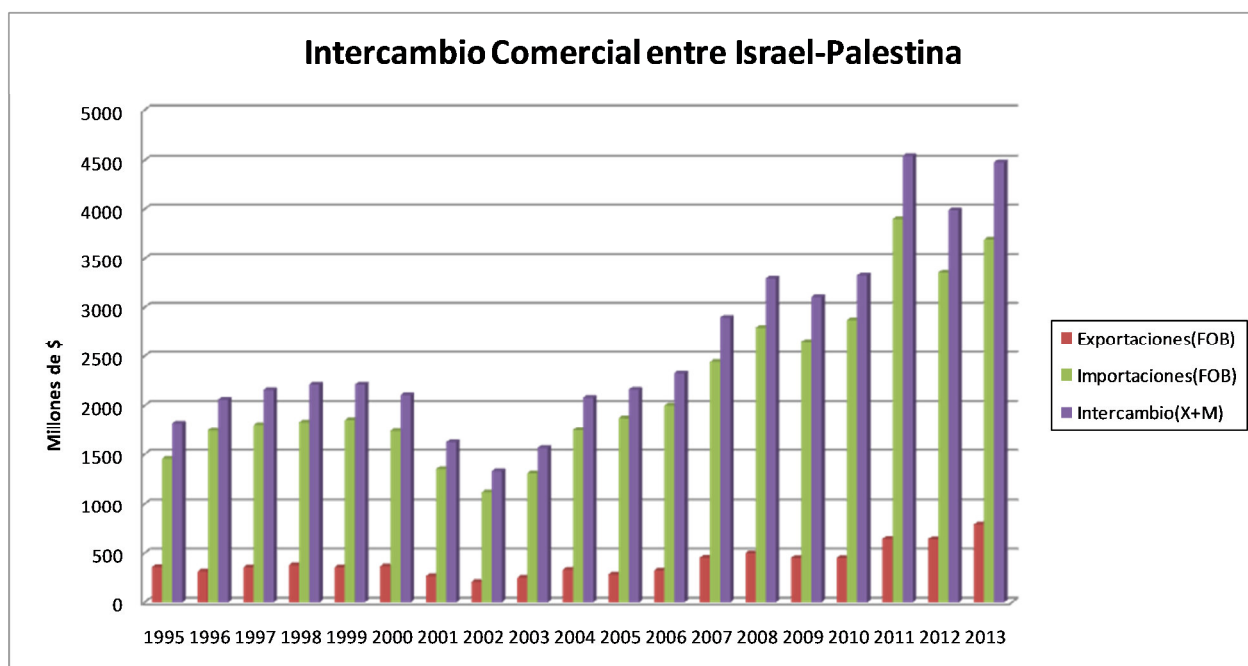


Figura 48. Intercambio comercial entre Israel-Palestina

Fuente: PCBS

Elaboración: Autor

Esta cifra, 13.24 por ciento, es más del doble de lo que actualmente se intercambia 6.28 por ciento, lo que generaría no solo mejoras en los ingresos de ambos estados sino también más puestos de trabajo y desarrollo en las familias. Cabe resaltar que este

²Para el caso Egipto-Israel no se toma la data a partir del tratado de paz sucedido en 1979 en Washington debido a falta de estadística fidedigna, entonces se asume a partir de 1995 hacia adelante.

incremento puede ser sustentado en la baja competitividad comercial y la alta complementariedad comercial entre estas naciones.

Con respecto a la competitividad comercial y según The Observatory of Economic Complexity (O.E.C), durante el 2012, Palestina tuvo como cinco principales destinos de exportación a los siguientes países: Israel, Jordania, Emiratos Árabes Unidos, Arabia Saudita y Bélgica mientras que Israel exportó más a Estados Unidos, Reino Unido, Países Bajos, Palestina y China. Entonces, no existe competencia entre los cinco principales destinos de exportación de Israel y Palestina.

Siguiendo con el análisis, si se adentra en los principales productos que exporta cada nación, se argumenta que tampoco existe competencia, ya que el 32 por ciento de las exportaciones israelíes se explican a través de la venta de medicamentos envasados, diamantes, refinado de petróleo, medicamentos no envasados y teléfonos. En contraste, los seis primeros productos exportados por Palestina, siendo estos el 40.3 por ciento del total de exportaciones durante el 2012, fueron edificio de piedra (mosaicos, mármol, piedra caliza, granito), chatarra (hierro fundido, acero), tapas de plástico, muebles, tabaco laminado y aceite de oliva puro.

Ahora bien en lo que atañe a la complementariedad comercial, esta es alta, puesto que Israel exporta principalmente, según categoría, productos químicos, máquinas, metales preciosos, instrumentos médicos y productos minerales siendo estos compatibles con las principales importaciones de Palestina las cuales son productos minerales, productos alimenticios y máquinas.

Por el lado palestino, los productos de madera y el aceite de oliva puro son dos oportunidades de potenciar el comercio exterior hacia Israel debido a que este último importa productos de madera siendo la decimosexta categoría en importancia en su canasta de importación. Así también, Israel importa el 1.7 por ciento de aceite de oliva puro que va hacia el Asia convirtiéndose en una gran oportunidad para los palestinos.

B. Hipótesis específica 2

“La aplicación de la propuesta de paz factible a través del método de Harvard y el método emocional en conjunto basados en los casos Perú-Ecuador (1998) y Egipto-Israel (1978) generan mayores flujos de turismo en las naciones de Israel y Palestina.”.

Al igual que en la hipótesis número 1, los embajadores de Palestina e Israel quienes conocen mejor que nadie las potencialidades de sus respectivos países en materia de turismo confirman la idea que se genera mayores flujos de turismo para sus respectivas naciones de concretarse la paz. Asimismo, se halla evidencia empírica que respalda la hipótesis expuesta, puesto que después de la obtención de la paz entre Egipto e Israel, el turismo internacional se elevó en promedio para el periodo 1995-2010 en 9.50 y 4.31 por ciento respectivamente (véase Anexo IV), es decir, 6.9 por ciento en promedio de los dos países. Por otro lado, el turismo internacional se elevó en Perú y Ecuador en 10.5 y 6.6 por ciento respectivamente para el periodo 1998-2010 teniendo como promedio 8.55 por ciento. Siguiendo con el análisis se presenta dos figuras que muestran la variación del turismo internacional en Palestina e Israel.

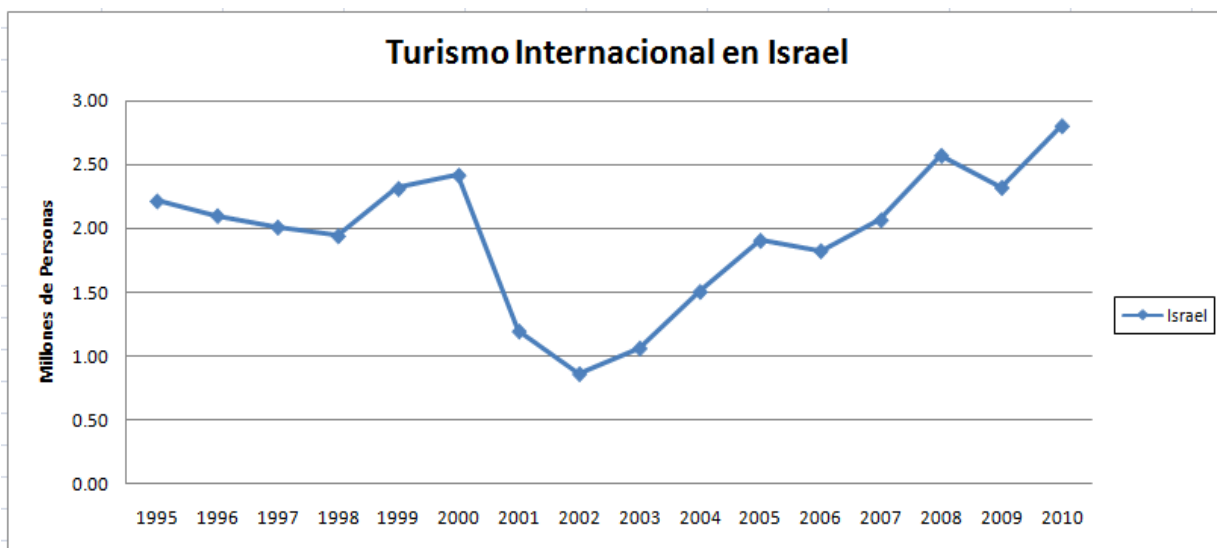


Figura 49. Turismo internacional en Israel

Fuente: Banco Mundial

Elaboración: Autor

Como se aprecia en la Figura 49, el turismo internacional se eleva en Israel en 4.31 por ciento para el lapso de tiempo 1995-2010; sin embargo, se distingue claramente que existen constantes caídas que hacen que el crecimiento no sea sostenido, producto del enfrentamiento con Palestina, lo que perjudica al sector y a la economía en sí al generar inestabilidad.

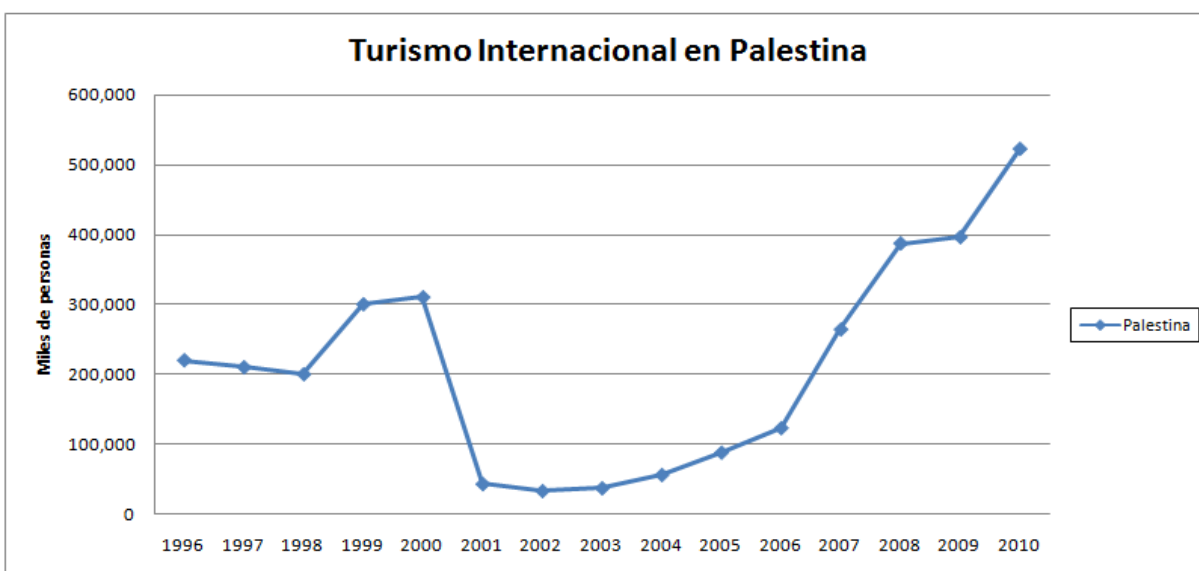


Figura 50. Turismo internacional en Palestina

Fuente: Banco Mundial

Elaboración: Autor

En el caso de la figura relativa a Palestina sucede lo mismo, es decir, grandes caídas en el turismo sobre todo cuando el conflicto con Israel se aviva. Así se ve el declive del turismo en ambas Figuras (49 y 50) debido a la ola de violencia desatada a raíz de la segunda intifada (2000-2004). A pesar de todo eso, el turismo internacional creció en 3.58 por ciento en Palestina para el periodo 1996-2010; no obstante, esta cifra es cambiante, pues este crecimiento, al igual que el israelí, no es sostenido teniendo cifras de -80.45 y -85 por ciento para los años 2000 y 2001.

Cabe agregar que el crecimiento puede explicarse, como ya se dijo, en la estabilidad en la región y en la iniciativa de realizar “el camino de Abraham” que nació en la escuela de negociación de Harvard bajo el mando de William Ury y que será una alternativa adicional efectiva de desarrollo de turismo en Israel y, sobre todo, en Palestina elevando aún más el turismo en la región. El camino de Abraham es una experiencia de turismo vivencial basado en el sendero que recorrió el patriarca-padre del catolicismo, judaísmo e islamismo-durante su vida abarcando países como Palestina (182 km), Israel (48 km), Siria, Turquía, entre otros.

Esta ruta ya ha sido puesta en marcha por el Banco Mundial que ha destinado 2.32 millones de dólares para generar turismo y trabajo en las comunidades de Gaza y Cisjordania durante el periodo 2014-2016 (s.f, párr. 1).

Dicho esto, se plantea un crecimiento de 7.31 por ciento anual en el turismo para las naciones de Israel y Palestina en base a los casos de Perú-Ecuador y Egipto-Israel cuyos crecimientos en promedio después de la resolución del conflicto fueron de 8.55 y 6.9 por ciento (se hace mención a que se asignan pesos de 0.25 y 0.75 para el promedio de Perú-Ecuador y Egipto-Israel-véase anexo V).

CONCLUSIONES

Las conclusiones a las que se llegó a partir de la presente tesis son las que se redactan a continuación:

1. A partir de la comprobación de la hipótesis general, se argumenta que si se puede gestar una propuesta de paz basada en los dos métodos más eficaces de la negociación teniendo como temas centrales a los cuatro siguientes: fronteras, asentamientos humanos judíos, refugiados, y Jerusalén.
2. En cada posición con respecto a uno de los cuatro temas antes mencionados se encuentran divergencias claras; no obstante, al profundizar en ellos se descubre que los intereses son semejantes lo que deja abierta las posibilidades para una negociación propositiva y eficaz.
3. Las emociones juegan un rol preponderante en la negociación israelí-palestina, pues deben ser el eje de acercamiento y a su vez el eje de cohesión de la negociación cuando esta se entrampe.
4. Ambos representantes formales comprenden la importancia de la resolución del conflicto para su familia, su futuro de ellos y de su nación, etc. Estas emociones son catalizadoras de los primeros pasos para una negociación eficaz entre las naciones de Israel y Palestina.
5. Los resultados de la presente tesis constatan que el comercio exterior podría elevarse en 13.24 por ciento anual en promedio para las naciones de Israel y Palestina de concretarse la paz en ellas.
6. Asimismo, se sabe, a partir de la data extraída de las entrevistas a los representantes formales de las naciones de Israel y Palestina, que el turismo internacional se elevaría. Entonces, basándose en los casos similares, se halla evidencia estadística que el turismo internacional podría crecer en 7.31 por ciento

anual trayendo beneficios de inmediato impacto a las economías y sociedades de cada nación de la disputa.

7. El método de la negociación según principios desarrollados (Harvard) y el método emocional son complementarios al buscar, el primero, los reales intereses de las posiciones en la negociación y el otro, al buscar el acercamiento de las partes mediante gestos diplomáticos y formas cordiales basadas en sentimientos encontrados.
8. El conflicto israelí-palestino tiene como problema principal las disyuntivas: seguridad versus soberanía y soberanía vs soberanía. En esa línea, se debe generar soluciones técnicas y sostenibles que coadyuven a la solución del problema.
9. A pesar de la larga historia de ataques de ambos lados (Israel y palestina) lo que podría llevar al encono de parte de los representantes formales de Israel y Palestina, se deja en claro que ellos ven a la negociación como el mejor método de resolución de conflicto.
10. Al adentrarse en los orígenes del conflicto israelí-palestino, se concluye que el origen de este no es bíblico ni religioso, sino territorial. Es así que las propuestas de solución deben de ir dirigidas hacia el campo netamente objetivo (territorios) y no subjetivo (religión), ya que atacar el problema incorrectamente solo traería más hostilidad y entrapamiento de las dos partes.

REFERENCIAS

Albizu, A. (Julio-septiembre 2008). Camp David 1978: Análisis de una negociación (Informe No 93). Rosario, Argentina: Centro de estudios en relaciones internacionales de rosario.

América Noticias (9 de Julio de 2014). Israel: 15 estudiantes peruanos están refugiados en búnkeres antibombas. Recuperado de <http://www.america.com.pe/noticias/internacionales/israel-15-estudiantes-peruanos-estan-refugiados-bunkeres-antibombas-n144601>

Artículo 22.Tratado de Versalles y sus antecedentes (1919). Instituto ibero-americano de derecho comparado. Recuperado de <http://fama2.us.es/fde/ocr/2006/tratadoDeVersalles.pdf>

Banco Central de Ecuador (2010). La economía ecuatoriana luego de 10 años de dolarización. Quito: Autor. Recuperado de <http://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Notas/Dolarizacion/Dolarizacion10anios.pdf>

Banco Mundial (s.f). Abraham Path: Economic Development across Fragile Communities. Recuperado de <http://www.worldbank.org/projects/P147235?lang=en>

Bruce, R. (1998). Ecuador-Peru Endgame. IBRU Boundary and Security Bulletin Winter.Recuperado de https://www.dur.ac.uk/resources/ibru/publications/full/bsb6-4_john.pdf

B'Tselem (s.f).Fatalities in the first intifada.Recuperado de http://www.btselem.org/statistics/first_intifada_tables

B'Tselem (2009).Fatalities during Operation Cast Lead.Recuperado de <http://www.btselem.org/statistics/fatalities/during-cast-lead/by-date-of-event>

Cajamarca global (25 de Febrero de 2015).El reto en el sector turismo ahora es obtener financiamiento. Recuperado de <http://cajarmacaglobal.com/el-reto-en-el-sector-turismo-ahora-es-obtener-financiamiento/>

Coordination of Government Activities in the Territories (2016).Who we are. Recuperado de <http://www.cogat.idf.il/896-en/IDFG.aspx>.

Conflict and Politics in Northern Ireland (s.f).Status of the person killed. Recuperado de <http://cain.ulst.ac.uk/sutton/tables/Status.html>

Cornejo, E. (2012). Negociaciones de Calidad: Teoría y casos. Lima, Perú: San Marcos.

Del Pino, J. (26 de Julio de 2000). El desacuerdo sobre Jerusalén hunde Camp David. El País. Recuperado de http://elpais.com/diario/2000/07/26/internacional/964562412_850215.html

El Mercurio (11 de Octubre de 2002).Ex Presidente de EE.UU. Jimmy Carter ganó Nobel de la Paz. Recuperado de <http://www.emol.com/noticias/internacional/2002/10/11/96314/ex-presidente-de-eeuu-jimmy-carter-gano-nobel-de-la-paz.html>

El Mercurio (2 de Agosto de 2014).Las cifras del conflicto en Gaza: 1.800 palestinos y 63 soldados israelíes muertos. *El Mercurio*. Recuperado de <http://www.emol.com/noticias/internacional/2014/08/02/673026/las-cifras-del-conflicto-en-gaza-1800-palestinos-y-63-soldados-israelies-muertos.html>

El Mundo (27 de Diciembre de 2006).El escándalo que acabó con la carrera política de Richard Nixon. Recuperado de <http://www.elmundo.es/elmundo/2005/06/01/internacional/1117593594.html>

El País (7 de Agosto de 1982).Por qué corre Menájem Beguin. Recuperado de http://elpais.com/diario/1982/08/07/opinion/397519202_850215.html

El País (26 de diciembre de 1987).Convocada una 'cumbre' islámica sobre la represión en Palestina. Recuperado de http://elpais.com/diario/1987/12/26/portada/567471602_850215.html

El Tiempo (11 de Agosto de 1998).Político y Harvard boy: Retrato del nuevo presidente. Recuperado de <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-780071>

Eydar, D. (25 de Septiembre de 2012).Lithuanians honor late former Prime Minister Menachem Begin.*Israel Hayom*. Recuperado de http://www.israelhayom.com/site/newsletter_article.php?id=5893

Fisher, R., & Shapiro, D. (2007). Las emociones en la negociación: Cómo ir más allá de la razón en la planeación y desarrollo de las negociaciones. Recuperado de https://books.google.com.pe/books?id=qANKvsYOnS0C&printsec=frontcover&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false

Fisher,R. ,Ury, W.,& Patton, B. (1991). Sí... ¡de acuerdo! Cómo negociar sin ceder. Colombia: Norma.

Flint, P. (2001).Negociaciones eficaces: Implemente las mejores estrategias y tácticas. Lima: El Comercio.

Flores, E. & Nunura, J. (Marzo de 2001). *El empleo en el Perú: 1990-2000*. Lima: Ministerio de trabajo y promoción del empleo. Recuperado de http://www.mintra.gob.pe/archivos/file/CNTPE/Diagnostico_Peru_1990_2000.pdf

Harvard Business Press (2009). *Negociar con resultados: Soluciones prácticas para los desafíos del día a día*. Santiago, Chile: Impact Media Comercial

Hernández, R.; Fernández, C. y P. Baptista (1998). *Metodología de la investigación* (2ª. Edición). México: Mc Graw– Hill Interamericana Editores, S.A de C.V.

Israel Ministry of Foreign Affairs (26 de Octubre de 1994). *Tratado de paz Jordano-Israeli- Puntos Principales*. Recuperado de <http://www.mfa.gov.il/MFA/MFAES/MFAArchive/Pages/Tratado%20de%20paz%20Jordano-Israeli%20-%20Puntos%20Principale.aspx>

Israel Ministry of Foreign Affairs (01 de Enero de 2003). *Israel y Egipto- Reseña de relaciones bilaterales*. Recuperado de <http://mfa.gov.il/MFA/MFAES/MFAArchive/Pages/Israel%20y%20Egipto-%20Resena%20de%20relaciones%20bilaterales.aspx>

Israel Ministry of Foreign Affairs (Abril 2005). *El plan de desconexión israelí: reanudación del proceso de paz*. Recuperado de http://www.mfa.gov.il/MFA_Graphics/MFA%20Gallery/Documents%20languages/disengagement_sp.pdf

Iton Gadol (16 de Agosto de 2013). *Se cumplen 100 años del nacimiento de Menajem Beguin*. Recuperado de <http://www.itongadol.com.ar/noticias/val/72981/se-cumplen-100-anos-del-nacimiento-de-menajem-beguin.html>

Jimenez, C. (27 de Octubre de 1998). Los presidentes de Perú y Ecuador firman la paz en Brasilia y delimitan su frontera. *El País*. Recuperado de http://elpais.com/diario/1998/10/27/internacional/909442811_850215.html

Kahhat, F. (15 de octubre de 2015). Gaza en la encrucijada: ¿Es posible negociar un acuerdo para el levantamiento del bloqueo sobre Gaza que a la vez garantice la seguridad de Israel? Ese es el camino de la paz, y estos son los obstáculos que enfrenta. *Poder*, (68), 44-49.

Ministerio del Interior de Ecuador (s.f). Dos minutos tarda el control migratorio en frontera Ecuador-Perú. Recuperado de <http://www.ministeriointerior.gob.ec/dos-minutos-tarda-el-control-migratorio-en-frontera-ecuador-peru/>

Muñoz, J. (9 de Febrero de 2005). 4 600 muertos después. *El País*. Recuperado de http://elpais.com/diario/2005/02/09/internacional/1107903606_850215.html

Office for the Coordination of Humanitarian Affairs (4 de Septiembre de 2014). Occupied Palestinian Territory: Gaza Emergency Situation Report (as of 4 September 2014, 08:00 hrs). Recuperado de http://reliefweb.int/sites/reliefweb.int/files/resources/ocha_opt_sitrep_04092014.pdf

Palestina Libre (19 de Mayo de 2011). Mayo, el mes de Al Nakba palestina. Recuperado de <http://www.palestinalibre.org/articulo.php?a=31804>

Plan Binacional de Desarrollo de la región fronteriza Perú-Ecuador (s.f). ¿Qué es el plan binacional? Recuperado de <http://www.planbinacional.org.pe/content/%C2%BFqu%C3%A9-es-el-plan-binacional>

Profile: Anwar Sadat (25 de Enero de 2010). *Al Jazeera*. Recuperado de <http://www.aljazeera.com/focus/2009/03/20093266460706634.html>

Real Academia Española (2014). Diccionario de la lengua española (22da edición). Madrid, España: Autor. Recuperado de <http://buscon.rae.es/drae/srv/search?val=apartheid>

Sahagún, F. (Septiembre de 2009). EEUU sustituye a Europa como gran gendarme global. *El Mundo*. Recuperado de http://www.elmundo.es/especiales/2009/09/internacional/segunda_guerra_mundial/la_guerra/consecuencias.html

Sanz, J.C. (16 Abril de 2015). Israel conmemora el Holocausto a la defensiva tras el acuerdo sobre Irán. *El País*. Recuperado de http://internacional.elpais.com/internacional/2015/04/16/actualidad/1429211146_171713.html

The Guardian (27 de julio de 2010). David Cameron: Israeli blockade has turned Gaza Strip into a 'prison camp'. Recuperado de <http://www.theguardian.com/politics/2010/jul/27/david-cameron-gaza-prison-camp>

United Nations Conference on Trade and Development (6 July 2015). Report on UNCTAD assistance to the Palestinian people: Developments in the economy of the Occupied Palestinian Territory. Recuperado de http://unctad.org/meetings/en/SessionalDocuments/tdb62d3_en.pdf

United Nations Human Rights (2014). Attacks by Palestinian Armed Groups [Infografía]. Recuperado de

<http://www.ohchr.org/EN/HRBodies/HRC/ColGazaConflict/Pages/ReportColGaza.aspx>

United Nations International Children's Emergency Fund (11 de Diciembre de 2014). 2014, año devastador para la infancia: 15 millones de niños atrapados en graves conflictos. Recuperado de <http://www.unicef.es/sala-prensa/2014-ano-devastador-para-la-infancia-15-millones-de-ninos-atrapados-en-graves-conflictos>

United Nations General Assembly (24 June 2015). Report of the independent commission of inquiry established pursuant to Human Rights Council resolution S-21/1. Recuperado de <http://www.ohchr.org/EN/HRBodies/HRC/ColGazaConflict/Pages/ReportColGaza.aspx#report>

Ury, W. (2007). El poder de un no positivo: Cómo decir no y sin embargo llegar al sí. Bogotá, Colombia: Norma.

Ury, W. (1991) ¡Supere el no! Cómo negociar con personas que adoptan posiciones obstinadas. Bogotá, Colombia: Norma.

Ury, W. (1 Diciembre de 2010). The Walking from “no” to “yes” [Archivo de Video]. Recuperado de https://www.youtube.com/watch?v=Hc6yi_FtoNo

Ury, W. (3 Diciembre de 2009). From the Boardroom to the Border: Negotiating for sustainable agreements [Archivo de Video]. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=e1NHqPDzqoU>

Valenzuela, C. (1998). Buscando la cuna de Fujimori: ¿Dónde nació? *Caretas*. Recuperado de <http://www.caretas.com.pe/1475/fujimori/fujimori.htm>

- Valverde, A. (25 de Marzo de 1979). La Paz egipcio-israelí, primer reconocimiento [sic] árabe del Estado judío: La historia de treinta años de guerra y frustrados intentos de diálogo. Recuperado de http://elpais.com/diario/1979/03/25/internacional/291164401_850215.html
- Viana, I. (20 de Febrero de 2014). Yom Kippur, la última gran guerra entre Israel y sus vecinos árabes. *ABC*. Recuperado de <http://www.abc.es/archivo/20131006/abci-guerra-kippur-201310042005.htm>
- Yadav, V. (Marzo 2007). The political economy of the Egyptian-Israeli QIZ trade agreement. *Middle East Review of International Affairs*, 11(1). Recuperado de <http://people.hws.edu/vyadav/publications/meria.pdf>

ANEXOS

Anexo I. Mapas

A. Mapa del Mandato Británico de Palestina (1923)



Figura 51. Mapa del Mandato Británico de Palestina (1923)

Fuente: Kahhat, F.(15 de octubre de 2015). Gaza en la encrucijada. Poder

B. Mapa de la región Palestina (1946)

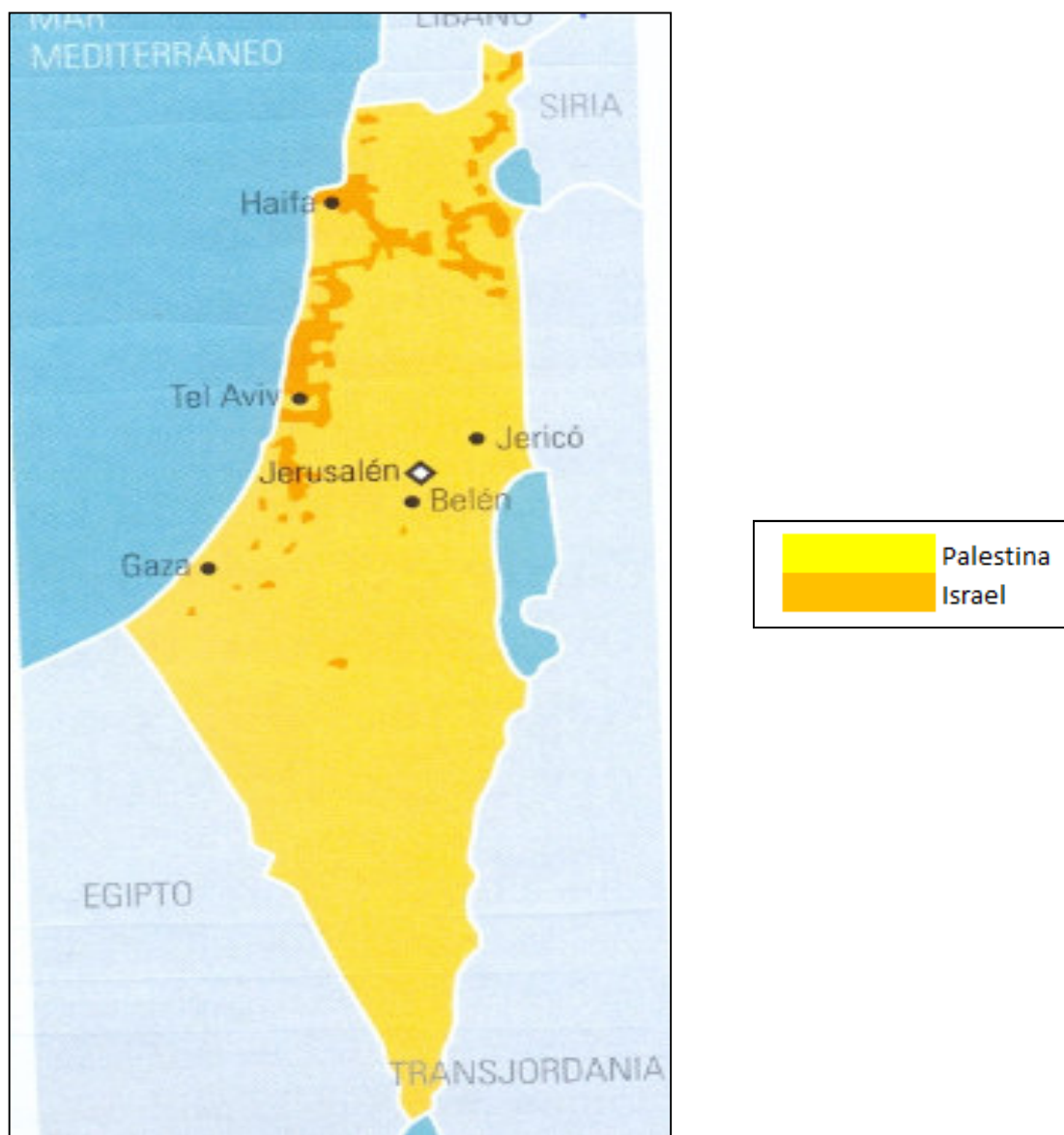


Figura 52. Mapa de la región palestina (1946)

Fuente: Kahhat, F. (15 de octubre de 2015). Gaza en la encrucijada. Poder

Anexo II. Formato de entrevista a embajadores

Guía de entrevista para los representantes formales de las naciones de Israel y Palestina

Universidad Nacional Mayor de San Marcos (UNMSM), E.A.P.A de Negocios Internacionales

Licenciatura en desarrollo

Título de la tesis: El Método integrado de la negociación como propuesta de solución al conflicto israelí-palestino

Objetivo: Formulación de una propuesta de paz a través del método emocional y el método de Harvard basados en los casos Perú-Ecuador (1998) y Egipto-Israel (1978).

Entrevistado: Embajador de _____

Nombre del Embajador: _____

Fecha: _____ **Lugar:** _____

1. ¿Cuál es el mejor método para alcanzar la paz entre las naciones de Israel y Palestina?

Negociación de Paz ☐

Conflicto Armado ☐

Protestas pacíficas ☐

Otro: _____

2. ¿Cuán optimista es usted hacia alcanzar un acuerdo de paz con Israel/Palestina?

Muy optimista ☐ Optimista ☐ Indiferente ☐ Pesimista ☐ Muy pesimista ☐

3. De acuerdo a las negociaciones de paz entre Perú-Ecuador (1998) y Egipto-Israel (1978) donde se utilizó el método de Harvard y el método emocional en conjunto para llegar a una propuesta de paz para las partes, ¿usted piensa que esta técnica es factible de repetir para la negociación israelí-palestina?

Extremadamente factible ☐ Muy factible ☐ Moderadamente Factible ☐ Poco factible ☐ Nada factible ☐

4. ¿Cuál de los siguientes temas son vitales para negociar una paz entre Israel y Palestina?

	SI	NO
Las fronteras	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Los asentamientos humanos judíos en Cisjordania	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Los refugiados de Palestina	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
El estatus de Jerusalén	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Otro: _____

5. En base a los casos de Perú-Ecuador (1998) y Egipto-Israel (1978) donde a pesar de las fuertes discrepancias se llegó a un acuerdo de paz, ¿Piensa usted que es más beneficioso para Israel/Palestina llegar a una solución negociada con Palestina/Israel que no llegar a ningún acuerdo?

Si	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
----	--------------------------	----	--------------------------

6. De llegar a una solución negociada entre las naciones de Israel y Palestina, ¿Qué cree usted que pasaría con los siguientes tópicos?

	Mejoraría mucho	Mejoraría poco	Ni mejoraría ni empeoraría	Empeoraría poco	Empeoraría mucho
Economía de Israel/Palestina					
Seguridad de Israel/Palestina					
Pobreza de Israel/Palestina					
Exportaciones de Israel/Palestina					
Importaciones de Israel/Palestina					
Turismo de Israel/Palestina					

7. Con respecto a las fronteras, por favor indique usted, ¿cuál es la posición para un posible tratado de paz?

	Respuesta de Embajador
a. Israel debería retirarse hasta la "línea verde" entre Israel y Palestina	
b. Israel debería retirarse hasta la "línea verde" con un ajuste de intercambio de tierras entre Israel y Palestina	
c. Las fronteras deberían estar definidas por los muros de seguridad construidos por Israel	
d. Israel debería retirarse a las fronteras de 1948	
e. Otro:	

7.1 De la pregunta anterior, ¿Por qué aseveró la posición a/b/c/d/e?

8. Con respecto a los refugiados, por favor indique usted, ¿cuál es la posición para un posible tratado de paz?

	Respuesta de Embajador
a. Los refugiados deben tener derecho de retorno y compensación	
b. Los refugiados que no deseen retornar a Israel deben poder recibir compensaciones por sus pérdidas y reubicación en Palestina u otro país árabe	
c. Los refugiados deben tener derecho de retorno sin compensación	
d. Los refugiados deben quedarse en Palestina, pero con fronteras establecidas claramente entre Israel y Palestina	
e. El número de refugiados que retorna a Israel deberá ser limitado previo acuerdo en Israel y Palestina	
f. Otro:	

8.1 De la pregunta anterior, ¿Por qué aseveró la posición a/b/c/d/e/f?

9. Con respecto a los asentamientos humanos (AA.HH), por favor indique usted, ¿cuál es la posición para un posible tratado de paz?

	Respuesta de Embajador
a. Todos los AA.HH deben dejar los territorios ocupados y cerrarse definitivamente	
b. Desmantelar la mayoría de los AA.HH e intercambiar tierras entre Israel y Palestina	
c. Los AA.HH pueden permanecer en Palestina (Cisjordania) si es que sus habitantes adquieren la nacionalidad palestina	
d. Otro:	

9.1 De la pregunta anterior, ¿Por qué aseveró la posición a/b/c/d?

10. Con respecto a Jerusalén, por favor indique usted, ¿cuál es la posición para un posible tratado de paz?

	Respuesta del Embajador
a. Todo Jerusalén debe retornar a Palestina	
b. Jerusalén debe ser internacionalizada como una ciudad de la paz bajo el mandato de una de autoridad municipal gobernada por Israel y Palestina	
c. Jerusalén debe ser dividida en Jerusalén este y Jerusalén oeste según la "línea verde"	
d. Jerusalén debe ser internacionalizada como una ciudad de paz bajo el mandato de Naciones Unidas	
e. Otro:	

10.1 De la pregunta anterior, ¿Por qué aseveró la posición a/b/c/d/e?

11. ¿Usted está de acuerdo con el establecimiento de un Estado palestino desmilitarizado, pero con una fuerza de seguridad muy buena?

Si ☐ No ☐

12. Estados Unidos fue el mediador de la negociación entre Israel y Egipto en la cual se llegó a la paz en Camp David (1978), ¿está usted de acuerdo con que Estados Unidos sea mediador del proceso de paz entre Israel y Palestina?

Si ☐ No ☐

13. ¿Cómo evalúa usted el rol de los Estados Unidos en el proceso de paz israelí-palestino?

Muy constructivo ☐ Algo constructivo ☐ Ni constructivo ni no constructivo ☐ Algo no constructivo ☐ Muy no constructivo ☐

14. ¿Cuán importante es alcanzar la paz entre Israel y Palestina para los siguientes temas?

	Muy importante	Algo importante	Es indiferente	Poco importante	Nada importante
Su futuro					
Su familia					
El futuro de la niñez en su nación					

Su nación					
Seguridad para Israel/Palestina					
Prosperidad económica para Israel/Palestina					

15. Tomando como referencia los casos de Perú-Ecuador (1998) y Egipto-Israel (1978) y de alcanzar un acuerdo de paz negociado entre las naciones de Israel y Palestina, ¿Qué cree usted que pasaría con las exportaciones de Israel/Palestina hacia Palestina/Israel?

Aumentaría mucho ☐
 Aumentaría poco ☐
 No aumentaría ni disminuiría ☐
 Disminuiría poco ☐
 Disminuiría mucho ☐

16. Tomando como referencia los casos de Perú-Ecuador (1998) y Egipto-Israel (1978) y de alcanzar un acuerdo de paz negociado entre las naciones de Israel y Palestina, ¿Qué cree usted que pasaría con las importaciones de Israel/Palestina hacia Palestina/Israel?

Aumentaría mucho ☐
 Aumentaría poco ☐
 No aumentaría ni disminuiría ☐
 Disminuiría poco ☐
 Disminuiría mucho ☐

17. Tomando como referencia los casos de Perú-Ecuador (1998) y Egipto-Israel (1978) y de alcanzar un acuerdo de paz negociado entre las naciones de Israel y Palestina, ¿Cómo cree usted que variará la llegada de turistas internacionales hacia Israel/Palestina?

Aumentaría mucho ☐
 Aumentaría poco ☐
 No aumentaría ni disminuiría ☐
 Disminuiría poco ☐
 Disminuiría mucho ☐

18. Después de alcanzar un proceso de paz entre Israel y Palestina y el establecimiento de un Estado **palestino reconocido por Israel/judío reconocido por Palestina**, ¿usted estaría de acuerdo o en desacuerdo con un proceso de reconciliación entre Israel y Palestina?

Totalmente de acuerdo	<input type="checkbox"/>	De acuerdo	<input type="checkbox"/>	Ni de acuerdo Ni en desacuerdo	<input type="checkbox"/>	En desacuerdo	<input type="checkbox"/>	Totalmente en desacuerdo	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	---------------	--------------------------	-----------------------------------	--------------------------	---------------	--------------------------	-----------------------------	--------------------------

Anexo III. Intercambio comercial

A. Intercambio comercial Jordania-Israel

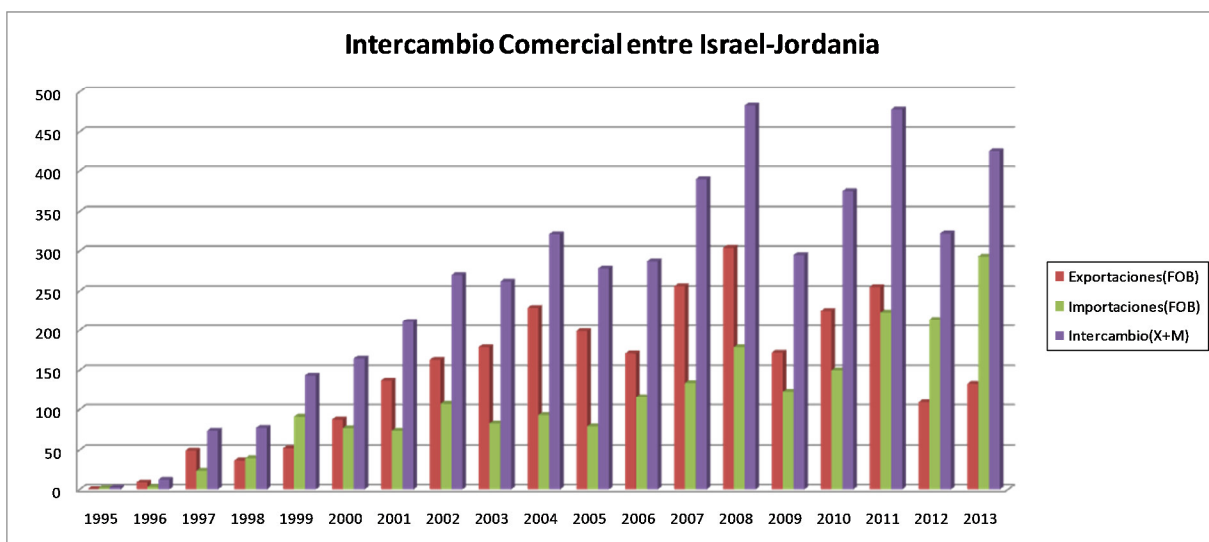


Figura 53. Intercambio comercial Israel-Jordania

Fuente: United Nations Comtrade

Elaboración: Autor

Anexo IV. Turismo internacional

A. Turismo internacional Egipto

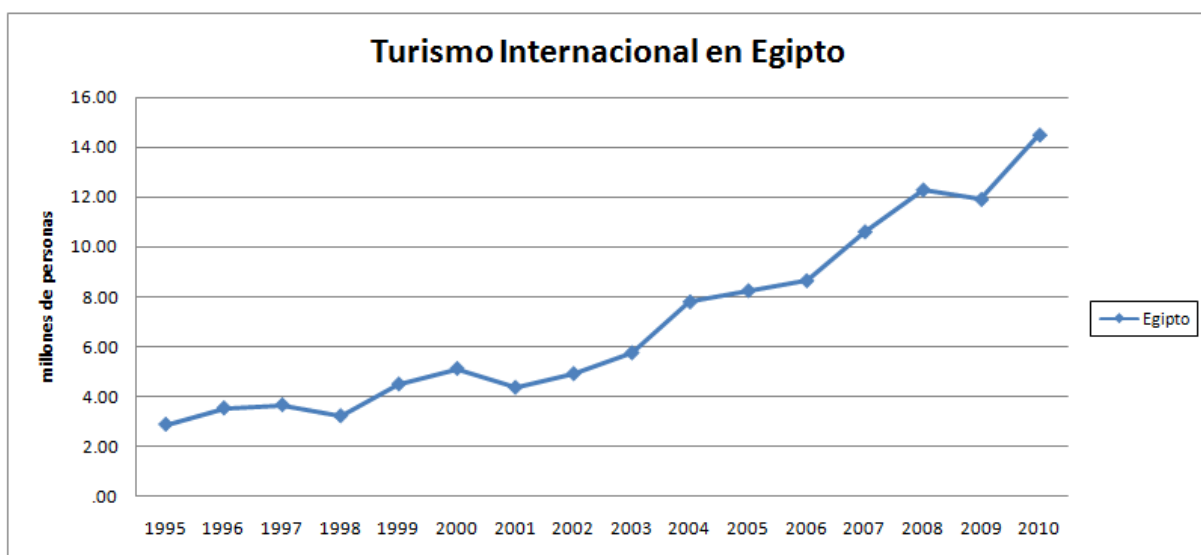


Figura 54. Turismo internacional en Egipto

Fuente: Banco Mundial

Elaboración: Autor

B. Turismo internacional Israel

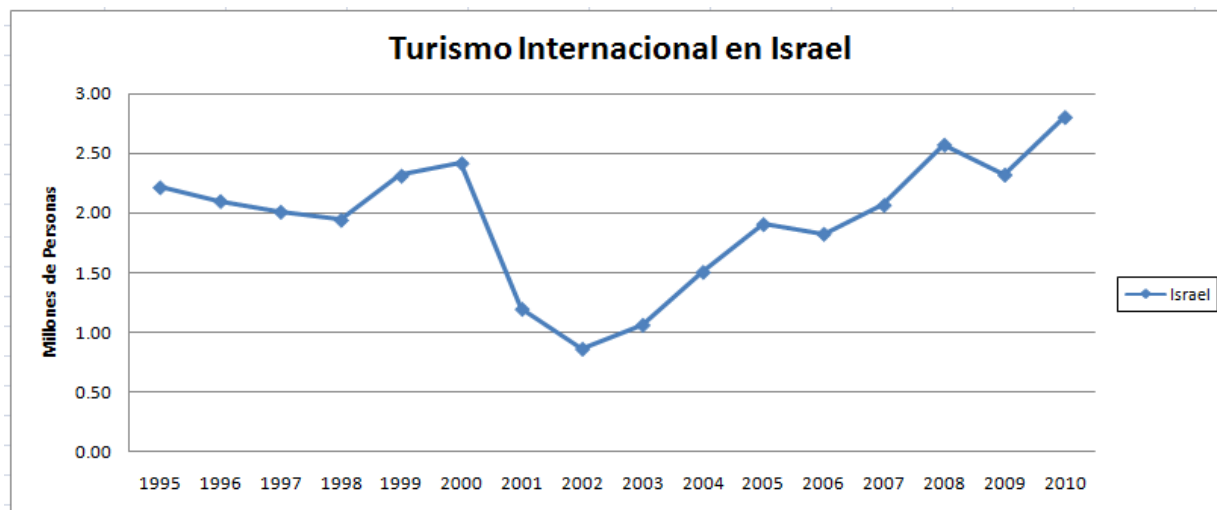


Figura 55. Turismo internacional en Israel

Fuente: Banco Mundial

Elaboración: Autor

C. Turismo internacional Perú

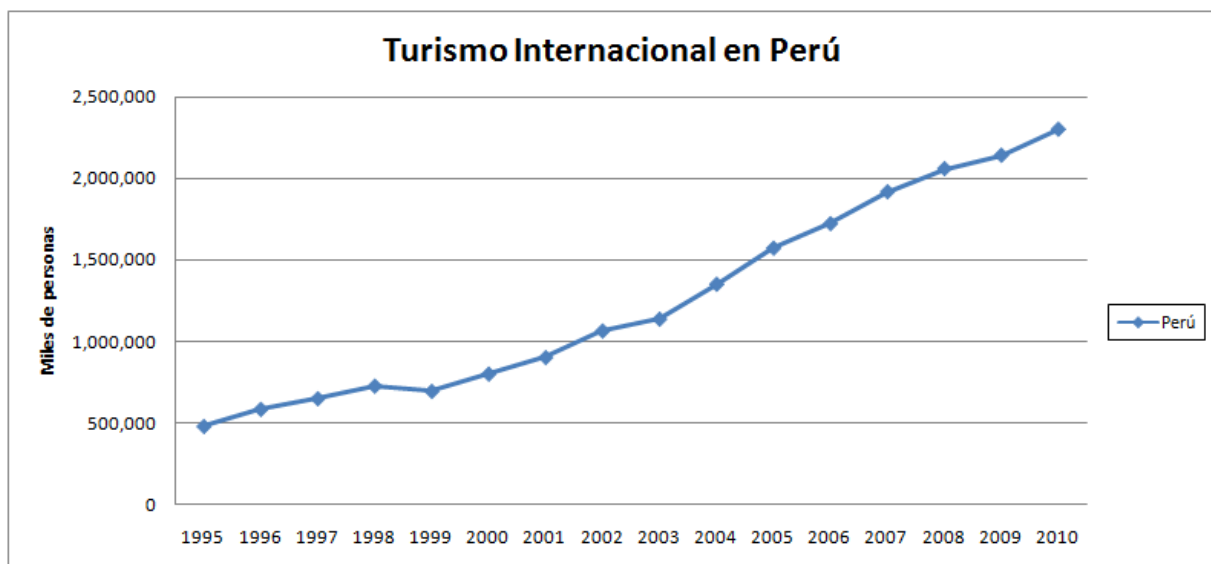


Figura 56. Turismo internacional en Perú

Fuente: Banco Mundial

Elaboración: Autor

D. Turismo internacional Ecuador

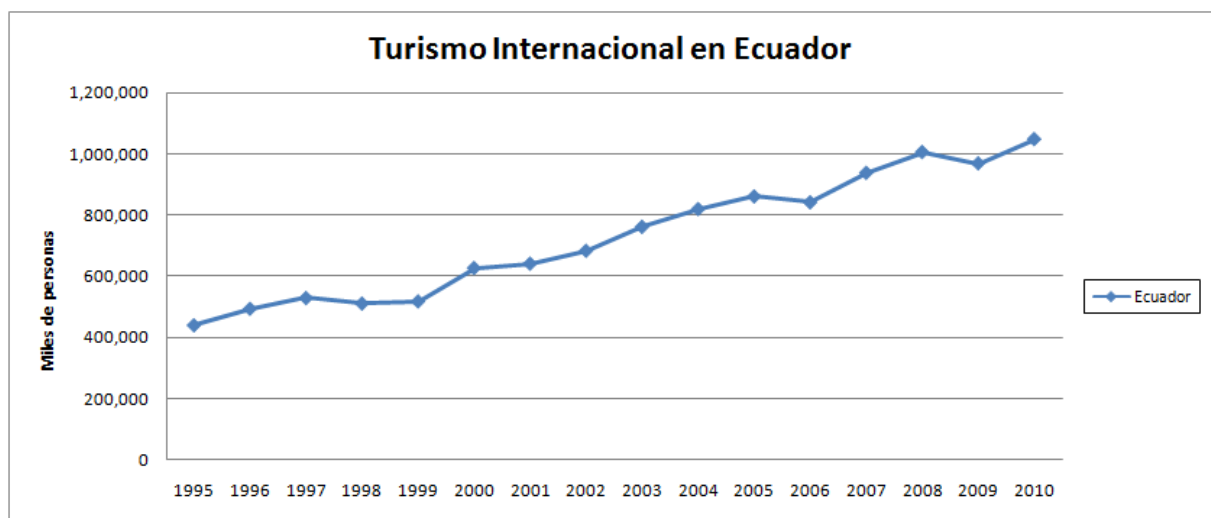


Figura 57. Turismo internacional en Ecuador

Fuente: Banco Mundial

Elaboración: Autor

Anexo V. Tabla de similitud de casos

La siguiente tabla muestra la similitud del caso entre Israel y Palestina con los casos Perú-Ecuador y Egipto-Israel en base a cuatro criterios: apertura comercial entre los países, proceso de regionalización, política de inmigración y fronteras totalmente cerradas los cuales tienen un peso de 0.25 cada uno llegando a 1 de cumplirse todos estos.

Factores	Israel-Egipto	Perú-Ecuador	Israel-Palestina
No existe un proceso de regionalización	0.25	0	0.25
No existe apertura comercial	0.25	0	0.25
No existe una política de inmigración	0.25	0	0.25
Fronteras cerradas totalmente	0	0.25	0
Total	0.75	0.25	0.75

Figura 58. Tabla de similitud de casos

Fuente: Autor

1. **No existe un proceso de regionalización:** En el caso Perú-Ecuador estos países se encuentran inmersos en el proceso de regionalización de la CAN mientras que Egipto e Israel no están en ningún proceso al igual que Israel y Palestina.
2. **No existe apertura comercial:** El arancel es cero para los bienes que se comercien entre Perú y Ecuador, empero, no existen políticas de apertura comercial entre Israel y Egipto del mismo modo para Israel y Palestina.
3. **No existe una política de inmigración:** Perú y Ecuador tienen una política de fronteras abiertas con lo cual no existe visa para trasladarse de un país al otro aumentando las posibilidades de turismo ampliamente. Por otro lado, Israel y Egipto aún no acuerdan políticas de inmigración en sus naciones al igual que Palestina e Israel.

4. **Fronteras cerradas totalmente:** El tándem Perú y Ecuador tienen todas sus fronteras cerradas con sus vecinos mientras que el binomio Egipto-Israel aun las mantiene abiertas por parte de Israel con Siria, Palestina y el Líbano. Lo último también es cierto para Israel-Palestina.

GLOSARIO

Asentamiento Humano Israelí: Territorios colonizados por Israel durante la guerra de los 6 días (1967) y que han ido expandiéndose con el tiempo en detrimento de los pobladores nativos de palestina.

Árabe: Etimológicamente significa “de Arabia, península situada al sudoeste de Asia”. (RAE, 2001). El término se utiliza para países de etnia y lengua en su mayoría árabe, y a todo lo perteneciente o concerniente a ellos. Árabe no significa musulmán o islámico, ya que árabe es un concepto que implica etnia y lengua, mientras que islámico o musulmán se refieren a una religión.

Camp David: Su nombre formal es The Naval Support Facility Thurmont y es la residencia del presidente de los E.E.UU. Se ubica en Catoclin Mountain Park, Frederick County, Maryland. Camp David es usado como lugar de reposo y tranquilidad, además de ser sede de reuniones con líderes mundiales.

Derecho de retorno y compensación: Es el derecho que según la resolución 194 de Naciones Unidas tienen los refugiados de volver a sus territorios o recibir compensación económica de no ser así.

El proceso de Negociación con un solo texto: Es el proceso de negociación donde se requiere un mediador con autoridad reconocida que recoge los intereses y necesidades de las partes y las propone en un documento escrito. Escribe el documento “n” veces hasta lograr un acuerdo definitivo.

Franja de Gaza: Uno de los dos territorios palestinos-junto con Cisjordania-que limita con Israel, Egipto y el mar Mediterráneo.

Interés: Se define interés como lo que realmente quieren lograr las partes en una negociación, es decir, lo intangible en una negociación.

Irgún: También conocido como el ETZEL. Fue un movimiento paramilitar sionista (1931-1948) cuyo fin era la creación de un estado judío a través de las armas.

Islam: Es la religión fundada por Mahoma.

Línea verde (Green Line): Son las fronteras entre Israel y sus vecinos árabes producto del armisticio de 1949. Llamadas también “1967 borders” o “Pre-1967 borders”.

MAAN: El MAAN (Mejor alternativa a un acuerdo negociado) es la segunda mejor opción en una negociación. Es llamada también BATNA (Best alternative to a negotiating agreement), MASIN (Mejor acuerdo sin negociación) o MAPAN (Mejor Alternativa a un Posible Acuerdo Negociado).

Musulmán: Según la RAE (2001), musulmán es aquella persona que profesa la religión de Mahoma, es decir, la religión islámica. Es sinónimo de islámico. En otras palabras, es correcto decir países musulmanes/islámicos, religión musulmana/islámica, tradición musulmana/islámica, etc.

Paz: Cuando se refiere a la paz en la presente investigación, se define como “la situación y relación mutua de quienes no están en guerra”.

Pollo número 18 o camello número 18: Historia que relata cómo se resolvió un problema entre tres hermanos para dividir la herencia dejada por el padre. La enseñanza que nos deja es que hay que buscar un nuevo ángulo en todo, siempre. Para que una negociación sea realmente exitosa y duradera, debemos pensar en una salida que haga ganar a las dos partes.

Posición: Es lo tangible y perceptible en una negociación, es decir, como cada parte de la negociación expresa su verdadero interés.

Proceso de Negociación: Reunión física o virtual entre dos o más personas para tratar un tema o temas con el fin de llegar a un acuerdo justo para las partes involucradas.

Refugiado Palestino: La definición más común es la utilizada por la Agencia de Naciones Unidas para los Refugiados de Palestina en Oriente Próximo (UNRWA), para la que son refugiadas oficialmente «las personas (y descendientes de ellas) cuyo lugar de residencia habitual, entre junio de 1946 y mayo de 1948, era la Palestina histórica —o lo que es hoy el actual Estado de Israel— y que perdieron sus casas y medios de vida como consecuencia de la guerra árabe-israelí de 1948»(Mar Gijón Mendigutia,2007).